



財務コンサルメソッド講座

【第2回】 資金調達支援

アクティス株式会社
行政書士赤沼法務事務所
赤沼 慎太郎

赤沼慎太郎 プロフィール

アクティス株式会社／行政書士赤沼法務事務所
経営コンサルタント・行政書士

1978年、神奈川県茅ヶ崎市生まれ。

専修大学商学部卒業後、大手アパレル会社に就職。2004年、26歳で行政書士赤沼法務事務所を設立し独立開業。事業再生・事業承継・起業の支援を中核に事業を展開し、資金繰り指導、資金調達サポートなど、起業家、経営者の支援を精力的に行っている。

行政書士としては数少ない財務支援の専門家。そのコンサルティングは分かりやすく実践的な指導と定評がある。

2010年より行政書士、税理士等の士業や経営コンサルタント向けの財務コンサルティングの勉強会『赤沼創経塾』を主宰。他にはない実践的な勉強会として高い支持を得ている。

2015年より中小企業のマレーシア進出支援にも取り組み、現地視察、マレーシア法人設立、現地パートナーの紹介、取引先探しのお手伝いなどを行っている。

【情報発信】

YouTubeチャンネル <https://bit.ly/3cEndRu>
無料メールマガジン <http://akanumashintaro.com/mailmagazine/>

【主な運営サイト】

赤沼慎太郎公式サイト <http://akanumashintaro.com/>
赤沼創経塾公式サイト <http://soukeijuku.com/>



@akanuma7



<https://fb.me/akanumashintarow>

赤沼慎太郎 プロフィール

士業プロフェッショナル養成講座
 税理士 行政書士 社会保険労務士 中小企業診断士 経営コンサルタント 保険営業マン

専門家のための 資金調達の実務

行政書士赤沼法務事務所 赤沼 慎太郎 著

財務面からサポートします。

- 融資担当者がその気になる事業計画書の書き方等を掲載
- 中小企業の資金繰り支援ニーズに対応できる力がつく入門書

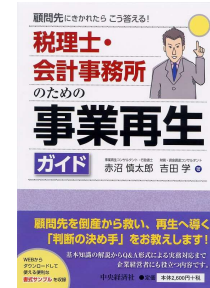
いちばん 経営者から頼りにされる顧問になる!!

SE SHOESHA

【本書の内容】

銀行融資を中心に中小企業の選択しうる資金調達方法、各金融機関の特徴、融資審査のポイント、事業計画書の作成ポイントなど、中小企業の資金調達支援を行う上で必要な知識をまとめました。

書式ダウンロードサービスも付いていますので事業計画作成に必要な書式をエクセルでダウンロードすることができます。



前回講義のご質問と回答

(ご質問1)

財務担当としてどのぐらい親密に関わって良いものか迷う案件があります。

具体的には、数年間、スタートアップする関連会社の代表取締役になり形だけ就任してほしいということで、ただしそうすると融資を受ける場合などは連帯保証人になるでしょうし、気が進みません。

オーナーは「絶対に成功するので心配はいらない、その分の報酬も支払うし、万が一損害が出たら全額補填する」と言っていて、確かに成長の見込みはあるのですが、実際どうなるかはまだわかりません。オーナーは全くの他人ですが信頼関係はあり(だからこそ頼んでこられたと思うのですが)どうしたものかと困っております。

(回答)

形だけ代表取締役になるというのは、やめた方が良いでしょう。

仰る通り、融資を受ける際には連帯保証人とならなければならぬ可能性が高いです。

万が一の時には、自己責任の覚悟ができていれば顧問先と共に進むのはあります。

ただし、当然のことながらビジネスに「絶対」などあり得ません。損失の補填も必ず可能という保証はないと考えるべきでしょう。

前回講義のご質問と回答

(ご質問2)

新規顧客の獲得方法をお教え頂けますか？

他の土業からの紹介や、著書を読んでコンタクトを取られる方が多いのでしょうか？

財務改善案としてコスト面の削減などは外部の専門家として提案ができそうですが、売上アップに悩むお客様に対してはどのようにサポートされているのでしょうか？

業界にそこまで通じていない外部者に、どのようなアドバイスや提案などができるのか悩むことが多いので(いろいろ案を出してもすでに検討済みや見当違いということも多いので)赤沼先生はどのようなアドバイスや提案等を実施されているのか教えて頂けると助かります。

(回答)

顧客の獲得は、メルマガ読者からのご相談、土業や顧客からのご紹介が多く、たまに顧問先の取引銀行等からもご紹介いただきます。

売上向上策については、私の対応できる分野であれば、アドバイス、具体的支援を行い、そうでない場合は、対応できる専門家のご紹介などをすることで対応します。外部専門家を紹介する際には、私も社長と共に対応することもあります。

財務コンサルタントは、課題を明確にし、解決する為の道筋をつけることが主業務になります。

前回講義のご質問と回答

(ご質問3)

事業性評価について、企業側から適切な情報開示が不可欠とのことですが、早期経営改善計画書の作成し、銀行に渡すことは有効でしょうか。

(回答)

早期経営改善計画書を取引銀行へ提出することはもちろん有効ではあります。ただ、早期経営改善計画書はシンプルすぎるので、十分でない場合もあります。また、計画策定だけでは事業性評価には繋がりません。

これに関しては、第3回の「銀行取引アドバイス」で触れていきますが、事業性評価に繋げるためには、経営計画の提出と共に定期的な情報開示が極めて重要です。

情報開示とは、計画に対する進捗具合を伝える予実管理表の共有、アクションプランの共有、資金繰り表による将来見込みを共有し、自社の状況、ビジネスモデルを十分に把握してもらえるような取り組みをすることです。

つまり、人間関係と同じで、自社のことを十分理解してもらえるように一定頻度で顔を合わせ、必要な情報を伝えることがポイントです。担当者だけでなく支店長も巻き込めればベターです。

講座2日目の内容

- ✓ 融資の種類と利用シーン
- ✓ 担保の種類と活用方法
- ✓ 銀行に頼らない資金調達方法
- ✓ 資金調達支援の流れ
- ✓ 事業計画書の作り方とポイント

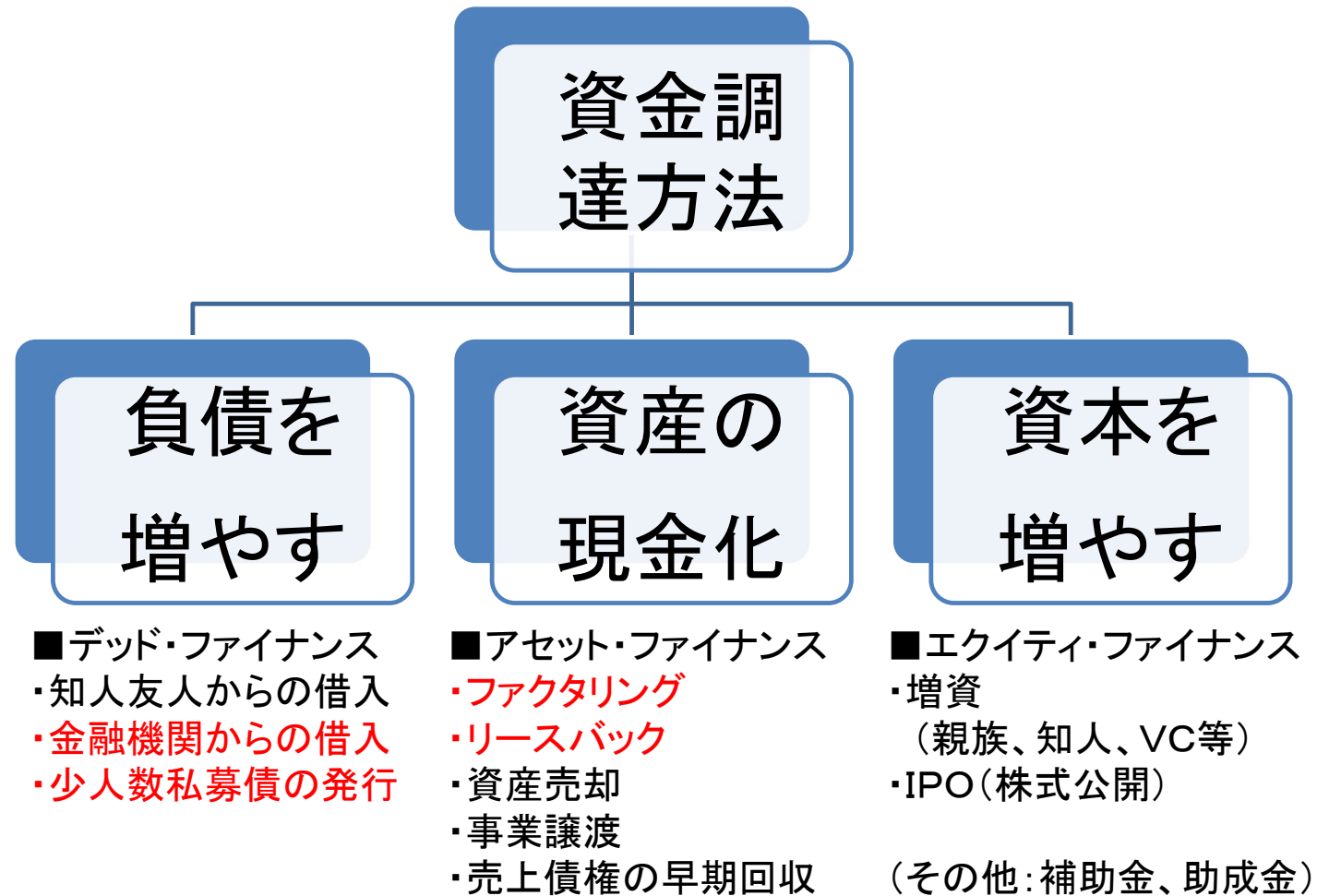
1. 資金調達全体像

間接金融	公的融資	日本政策金融公庫・商工中金による融資	
		銀行	信用保証協会による保証付き融資
	民間融資		プロパー融資
		ノンバンク	
直接金融	<ul style="list-style-type: none"> ・中小企業投資育成株式会社からの出資 ・ベンチャーキャピタル(VC)からの出資 ・個人投資家(エンジェル)からの出資 ・少人数私募債による資金調達 		
助成金・補助金	国や自治体、財団などが給付している返済のいない資金。※制度により返済を要するものもあります。(収益納付)		

1. 資金調達全体像

資金調達方法		調達可能金額	返済期間	返済方法	担保の有無	手続き期間	資金提供主体	
間接金融	民間金融機関	短期融資	資金用途、担保評価・保証による	1年以内	元金均等弁済・一括弁済	状況により必要 (マル保の場合、無担保制度、無保証人制度あり)	1～2週間程度	銀行、信金、信組、ノンバンク
		長期融資	資金用途、担保評価・保証による	3～5年程度 (保証付きで7年程度)	主に元金均等弁済	状況により必要 (マル保の場合、無担保制度、無保証人制度あり)	1～2週間程度	銀行、信金、信組、ノンバンク
	政府系金融機関による融資		融資制度、資金用途、担保評価による	一般的に 運転：最長7年程度 設備：最長20年程度	元金均等弁済	無担保や無保証人制度もある	1～2週間程度	日本政策金融公庫、 商工組合中央金庫
直接金融	社債	少数私募債	数百万～数千万円程度	一般的に5年程度	主に満期一括償還	多くの場合不要	1か月程度	50名未満の縁故者
		金融機関引受私募債	数百万～数億円程度	5年程度(保証付きで2～7年)	満期一括償還・定時償還型	状況により必要	1～2か月程度	銀行、信金
	増資	中小企業投資育成株式会社による出資	数千万～数億円程度(但し、引受け後の議決権比率の50%以内)	返済義務なし (株式保有期間の定めなし)	返済義務なし、但し、配当を期待される。	不要	2～3か月程度	中小企業投資育成株式会社
		VC・エンジェルによる出資	数千万～数億円程度	返済義務なし (株式保有期間の定めのある場合は契約内容による)	返済義務なし、但し、配当を期待される。 (買戻し特約を付ける場合は契約内容による)	不要	1～2か月程度	VC・エンジェル
	既存株主・縁故者による出資	任意	返済義務なし (株式保有期間の定めのある場合は契約内容による)	返済義務なし、但し、配当を期待される。 (買戻し特約を付ける場合は契約内容による)	不要	1か月程度	既存株主、縁故者等	
その他	助成金・補助金	制度による	—	返済義務なし (制度により返済を要す。(収益納付))	—	制度による	主管省庁、団体等	
	ファクタリング	債権額、債権の回収サイト、売掛先信用力による	—	—	—	3日～2週間程度	ファクター(ファクタリング会社)	

2. 資金を調達するには・・・



3. 銀行融資

《信用保証協会の保証付き融資》 (俗称: マル保、協会付き)

- 公的融資(貸すのは銀行、信金だけれど、信用保証協会による公的保証が付く。)
- 創業期、零細企業、財務不振の会社でも比較的借りやすい。(利用企業の9割は従業員20名以下の小規模企業)
- 信金、地銀はマル保融資に頼る傾向。
- 信用保証料が発生。
- 対象外業種は利用できない。

《プロパー融資》

- 信用保証協会や保証会社による保証の付かない、銀行独自でリスクを負う融資
- 財務内容が良い、銀行との信頼関係が築けているなど高い信用力が求められる。
- 銀行が納得すれば、柔軟な形での対応が可能。

4. 信用保証協会

信用保証協会とは、信用保証協会法に基づき、大企業に比べて担保力や信用力が劣る中小零細企業や創業者などの資金調達の円滑化を図ることを目的として設立された公的機関です。

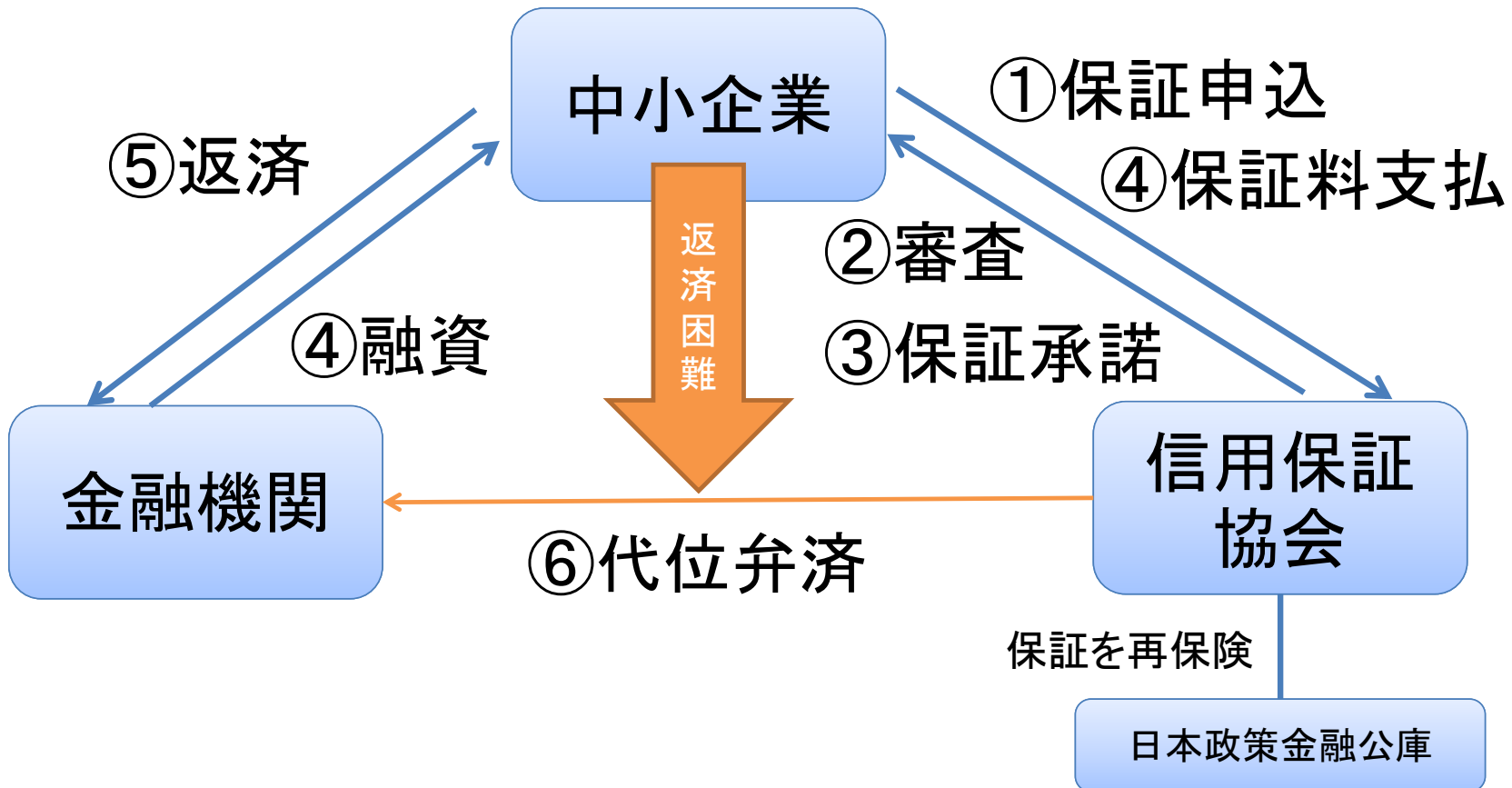
業暦が浅い、決算の内容が芳しくない、保証人の資産背景が弱い、などの理由から銀行からプロパー融資を受けられない企業に対し、信用保証協会がその企業の信用を保証する形で、中小零細企業の資金調達を円滑にさせています。

4. 信用保証協会

- 原則、事業を営んでいる、若しくは創業する予定地を管轄する信用保証協会を利用
- 事業実態があることが条件となる。
- 法人の場合は、本店所在地でなくとも、事業実態のある支店や営業所がある所在地の管轄信用保証協会も利用可能。
- 個人事業の場合は、事業主の住居地でも利用可能。
- 直接、信用保証協会に申し込みをすることも可能だが、通常は、銀行経由で保証申し込みの事務が行われる。

5. 信用保証協会利用の流れ

信用保証制度の仕組み



6. 信用保証協会を使える会社

- 資本金と従業員数により制限がある。
いずれかが制限内に入っていれば利用可能。⇒増資に注意。
個人事業主の場合は、従業員数のみで判断。
- 生活費や事業外の使徒には使えない。
- ほとんどの業種が利用可能だが、一部業種は対象外。
- 許認可が必要な事業は、許可等を受けていることが必要。
ただし、創業や新規事業の場合などのケースでは、例外的に
許可等を受けていないタイミングでも融資を受けられる。
- 学校法人、宗教法人、非営利団体、LLP(有限責任事業組合)は
原則、対象外。NPO法人は利用可能。

6. 信用保証協会を使える会社

全国信用保証協会連合会、東京信用保証協会のHPを参考に作成

業種	事業規模（次のいずれかに該当する者）	
	資本金または出資金 （会社）	常時使用する従業員の数 （会社・個人事業）
製造業、建設業、運輸業など	3億円以下	300人以下
ゴム製品製造業（自動車または航空機用ゴムタイヤ及びチューブ製造業、工業用ベルト製造業を除く）	3億円以下	900人以下
卸売業	1億円以下	100人以下
小売業・飲食業	5,000万円以下	50人以下
サービス業	5,000万円以下	100人以下
ソフトウェア業及び情報処理サービス業	3億円以下	300人以下
旅館業	5,000万円以下	200人以下
医療法人等	—	300人以下

※家族従業員、臨時の使用人、会社役員は従業員には含みません。但し、パート・アルバイト等名目は臨時雇いであっても、事業の経営上不可欠な人員は従業員に含みます。NPO法人の場合、雇用関係のないボランティアは従業員に含みません。

※組合の場合は当該組合が保証対象事業を営むこと、またはその構成員の2/3以上が保証対象事業を営んでいればご利用いただけます。

※医療法人等とは医療法人、及び医業を主たる事業とする社会福祉法人、財団法人又は社団法人等をいいます。

※原則として上表によりますが、旅行業等、業種によって条件が別に定められている場合があります。

7. 信用保証対象外の会社

保証対象外業種等	摘要
農業	<p>次の業種を除く。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・荒茶、仕上茶の製造業 ・もやし栽培農業 ・蚕種製造業 ・蚕種製造請負業 ・菌床栽培方式きのこ生産業 ・苗床栽培方式のかいわれ大根製造業 ・人工ふ卵設備を有する鶏卵ふ化業及びふ卵業 ・家畜貸付業 ・園芸サービス業 ・蹄鉄修理業 <p>製造加工設備を有するものに限る。</p>
林業	<p>次の業種を除く。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・素材生産業及び素材生産サービス業 ・製造加工設備を有する製薪炭業、薪請負製造業、炭焼請負業及び炭賃焼業
狩猟業	全業種
漁業	全業種
水産養殖業	加工まで一貫して行う真珠養殖業を除く。
金融業、保険業	保険媒介代理業及び保険サービス業を除く。
卸売業、小売業（飲食業を除く）、浴場業、娯楽業、物品賃貸業、宿泊業及びインターネット附随サービス業等のうち右に該当するもの	風俗営業等の規制及び業務の適正化等に関する法律（以下「風営法」という。）第2条第5項に規定する性風俗関連特殊営業
飲食業のうち右に該当するもの	風営法第3条第1項の風俗営業の許可を受けているもののうち、公序良俗に反するなど社会的批判を受けるおそれのあるもの。
サービス業のうち右に該当するもの	取立業（公共料金又はこれに準ずるものに関する集金・取立業を除く。）
学校	学校法人が経営するもの。
宗教、政治・経済・文化団体その他の非営利事業及び団体（NPO法人を除く。）、LLP（有限責任事業組合）	

対象業種が一部拡大(令和2年5月15日)

- (1)風俗営業に係る飲食業等
「風俗営業等の規制及び業務の適正化等に関する法律」(風営法)第3条第1項の適用を受ける接待飲食業等営業(公序良俗に反するなど社会的に批判を受けるおそれのあるものを除く。)
性風俗関連特殊営業については引き続き、信用保証対象外となります。
- (2)場外車券・馬券・舟券売場、競争場等
競輪・競馬等の競走場、競技団、場外馬券売場、場外車券売場、競輪・競馬等予想業等
- (3)パチンコホール等
- (4)上記以外
興信所、易断業、観相業、相場案内業、芸ぎ業(置屋及び検番を除く。)、芸ぎ周旋業

8. 信用保証限度額

	個人・法人	組合
普通保証	2億円	4億円
無担保保証 (無担保無保証)	8,000万円 (2,000万円)	8,000万円 (2,000万円)
限度額	2億8,000万円	4億8,000万円

8. 信用保証限度額

	一般保証枠	SN保証枠	危機関連保証枠
普通保証	2億円	2億円	2億円
無担保保証 (無担保無保証)	8,000万円 (2,000万円)	8,000万円 (2,000万円)	8,000万円 (2,000万円)
限度額	2億8,000万円	2億8,000万円	2億8,000万円

※危機関連保証制度

リーマンショック時や東日本大震災時等と同程度に短期かつ急速に低下することにより、我が国の中小企業について著しい信用の収縮が全国的に生じていることが確認でき、国として危機関連保証を実施する必要があると認める場合に、実際に売上高等が減少している中小企業者を支援するための措置

9. 保証料について

保証料については、具体的にいくらになるか、事前には分かりません。

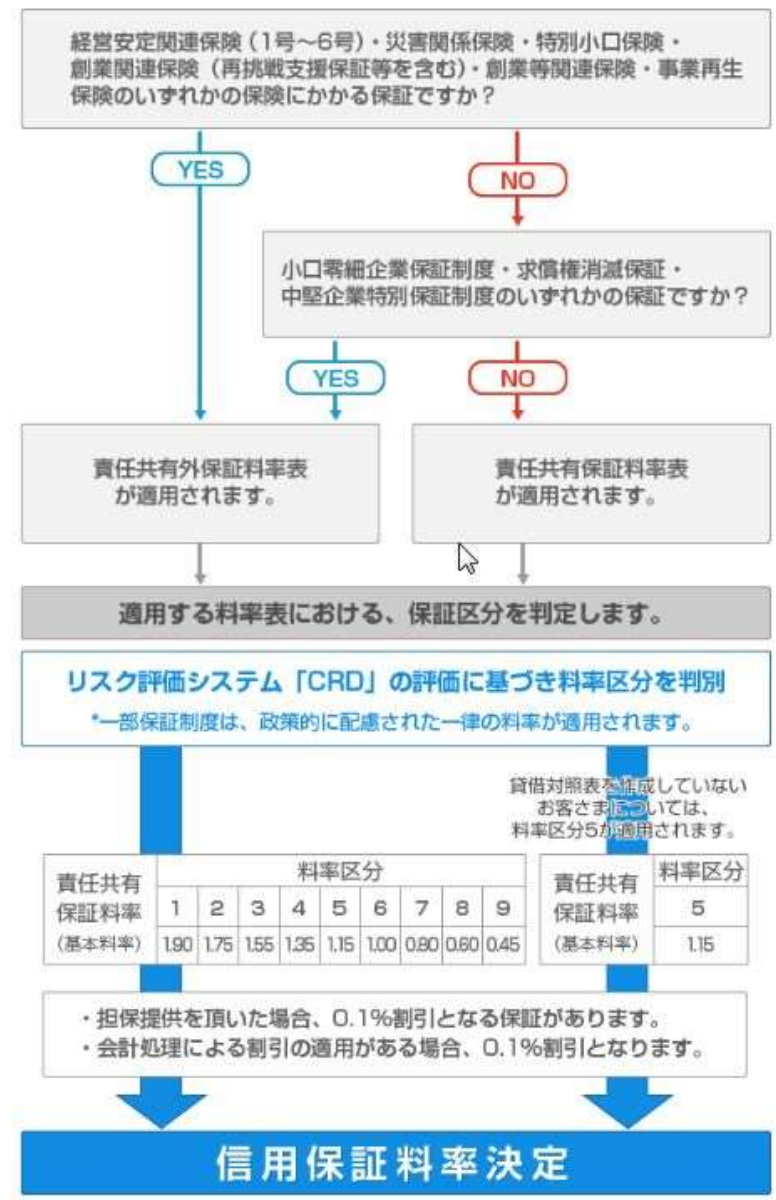
右のチャートのような流れで決まりますが、どの料率区分になるかわからない為です。

これは銀行員に聞いても分かりません。

赤沼は、お客さんに対して試算する場合は、ざっくり1%で計算して概算を示しています。

【例】
 5,000万円を期間5年で借りた場合。
 $(5,000万円 \times 5年 \div 2) \times 1\% = 125万円$
 ※元金均等弁済なので「2」で割ります。

信用保証料率決定のフローチャート



10. お客様からよくある質問と回答例

Q1.横浜に本社、大阪に工場があるA社が使える信用保証協会はどここの保証協会？

A1.神奈川県信用保証協会 ・ 横浜市信用保証協会
大阪信用保証協会 の3つ

Q2.A社が利用可能な、信用保証協会の保証限度額は、いくらになりますか？

A2.保証協会を複数使っても限度額は変わらない。
⇒普通保証枠の限度額2億8千万円(無担保枠8千万円)
※別途別枠あり(SF保証枠、危機関連保証枠)

10. お客様からよくある質問と回答例

Q3.A社は、マル保の無担保融資（神奈川県信用保証協会）の残高が6,000万円あります。
今回、大阪の工場で3000万円の設備を入れるのにマル保融資を検討しています。担保はないのですが、融資は受けられますか？（財務内容は問題なし）

A3.無担保枠は8,000万円までの為、既に6,000万円の借入残高（保証残高）がある為3000万は無理。
残り2,000万円まで無担保での借入が可能。
※セーフティネット保証等の別枠を使う場合を除く。

11. 責任共有制度

信用保証協会の保証割合は、**原則80%**
一部対象外の制度は、100%保証

《責任共有制度の対象外保証(100%保証)》

- 1) 経営安定関連保証(セーフティネット保証)1号~4号、6号
- 2) 危機関連保証
- 3) 災害関係保証
- 4) 創業関連保証(再挑戦支援保証を含む)、創業等関連保証
- 5) 特別小口保険に係る保証
- 6) 事業再生保証
- 7) 小口零細企業保証
- 8) 求償権消滅保証
- 9) 中堅企業特別保証
- 10) 東日本大震災復興緊急保証
- 11) 経営力強化保証制度
- 12) 事業再生計画実施関連保証制度

12. セーフティネット保証

1号:連鎖倒産防止

2号:取引先企業のリストラ等の事業活動の

3号:突発的災害(事故等)

4号:突発的災害(自然災害等)

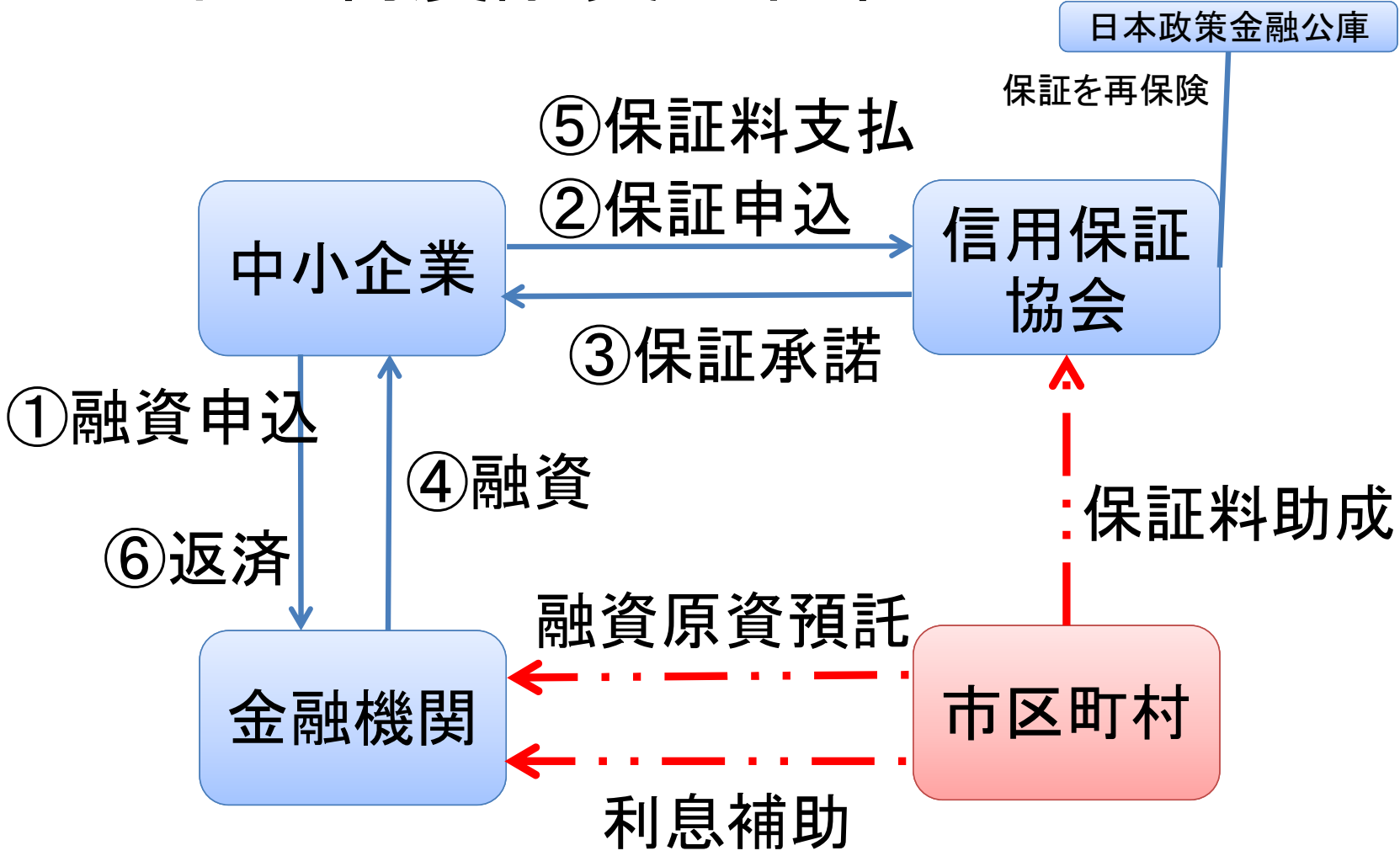
5号:業況の悪化している業種(全国的)【8割保証】

6号:取引金融機関の破綻

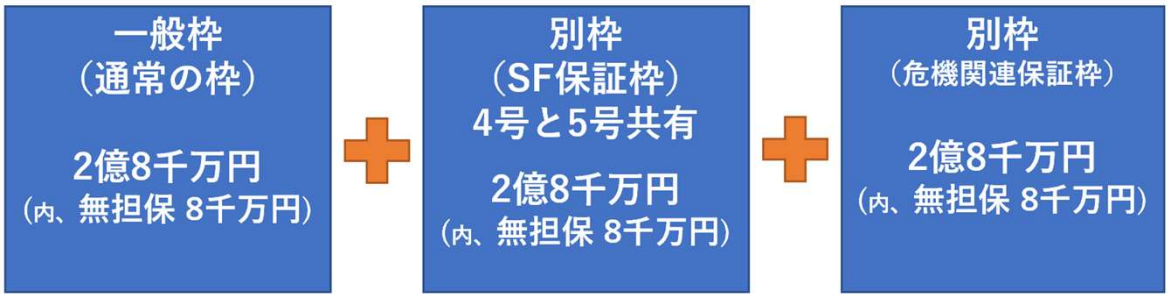
7号:金融機関の経営の相当程度の合理化に伴う
金融取引の調整【8割保証】

8号:金融機関の整理回収機構に対する
貸付債権の譲渡【8割保証】

13. 市区町村 制度融資の仕組み



14. コロナ対応 信用保証制度



●保証料補助・利子補給の要件

	売上高▲5%	売上高▲15%
個人事業主 (事業性あるフリーランス 含む、小規模のみ)	保証料ゼロ・金利ゼロ	
小・中規模事業者 (上記除く)	保証料1/2	保証料ゼロ・金利ゼロ

制度	セーフティネット 保証 4号	セーフティネット 保証 5号	危機関連保証
要件	売上 20% 以上減	売上 5% 以上減	売上 15% 以上減
保証枠	セーフティネット保証枠		危機関連保証枠
責任共有 制度	責任共有制度対象外 (100%保証)	責任共有制度 (80%保証)	責任共有制度対象外 (100%保証)
保証料補助	融資期間 全期間 、50%または100% 保証料の補助 (融資上限 4,000万円)		
利子補給	要件に満たす場合、 当初3年間利子補給 (融資上限 4,000万円)		

コロナ対応の信用保証制度の活用による資金調達は、4月、5月頃のピークでは、通常の10倍以上の申込があったが、一巡して8月以降は落ち着いている状況。

政府系金融機関の利用と合わせてコロナ融資による資金調達により多くの企業が**借入過多**の状況にある。

平時に戻った時にこの残高が資金調達に大きな影響を及ぼす可能性が大きい。返済開始の日までに返済に耐えうる**C/Fの確保**を目指し、さらには、その頃にも新規の借りられるように**財務改善**を目指す必要あり。

14. コロナ対応 信用保証制度

《借換え制度を活用した事業再生中の顧問先の例》

【飲食業】

年商3億円 / 債務超過 / 銀行借入残高3億円(5行)

5年前に元金0円にリスキをし、その後、一部返済開始し正常化を目指していたが、事業再生道半ばの状況でコロナショック。

(対応)

コロナ対応融資制度を活用して資金調達を検討

- ・日本公庫: (3月下旬) 30,000千円申込 ⇒ (5月初旬) 5,000千円実行
- ・商工中金: (3月下旬) 30,000千円申込 ⇒ 否決
- ・銀行(SF保証): (4月上旬) 50,000千円申込 ⇒ 新規借入NG ⇒ 借換えで対応提案
⇒ 既存の保証付き融資を全てコロナ保証で借換え、5年据置、3年間利子補給、保証料補助を受ける。プロパーも併せて元金0円リスキ(8月末完了)
⇒ ニューマネーは得られなかったが、借換えである程度のケア。

15. 日本政策金融公庫

旧 国民生活金融公庫 ⇒ 国民生活事業
旧 中小企業金融公庫 ⇒ 中小企業事業
旧 農林漁業金融公庫 ⇒ 農林漁業事業

※創業期、小規模企業は国民生活事業を利用

《活用のメリット》

- 金利が低く、固定金利
- 無担保、無保証の制度がある。
- 抵当権設定時に登録免許税が掛からない。

但し、公庫はメインバンクにはならない。

15. 日本政策金融公庫

国民生活事業と中小企業事業の違い

 <https://youtu.be/hwi0oO16Dhc>

	国民生活事業	中小企業事業
主な融資制度の 限度額	7,200万円	7億2,000万円
取引先数	約88万社 (H30年実績)	約4.3万社 (H31年実績)
取引先の規模	小規模 ・約9割が従業員9名以下 ・約半数が個人企業	中規模 ・平均資本金：4千万円 ・平均従業員数73名
1先あたりの 平均融資残高	約702万円 (H30年実績)	約1億2,400万円 (H29年実績)
無担保融資	全体の86.7% (H30年実績、件数ベース)	全体の59% (H30年実績、金額ベース)
重点取組み	創業支援、ソーシャルビジネス支援。 その他、国の重点課題である事業承継、 事業再生、海外展開支援なども重点的に 取り組む。	新事業育成、事業再生、事業承継、海 外展開などリスクが高い分野に対して、国の 重要な政策に基づいた金融支援を行う。

16. 日本公庫 国民生活事業の対象業種

《日本公庫 国民生活事業の融資対象となる業種と企業規模》

業種	事業規模（次のいずれかに該当する者）		業種	事業規模（次のいずれかに該当する者）	
	資本金または出資金 （会社）	常時使用する従業員の数 （会社・個人事業）		資本金または出資金 （会社）	常時使用する従業員の数 （会社または個人）
製造業、建設業、運輸業など	3億円以下	300人以下	飲食店営業、喫茶店営業、理容業、美容業、一般公衆浴場業、サウナ営業、その他公衆浴場業	5,000万円以下	100人以下
ゴム製品製造業（自動車または航空機用ゴムタイヤ及びチューブ製造業、工業用ベルト製造業を除く）	3億円以下	900人以下	食肉・食鳥肉小売業、冰雪販売業	5,000万円以下	50人以下
卸売業	1億円以下	100人以下	旅館業	5,000万円以下	200人以下
小売業	5,000万円以下	50人以下	食肉・食鳥肉卸売業、冰雪卸売業	1億円以下	100人以下
サービス業（飲食業）	5,000万円以下	100人以下	興行場営業	3億円以下	100人以下
ソフトウェア業及び情報処理サービス業	3億円以下	300人以下	クリーニング業	3億円以下	300人以下
旅館業	5,000万円以下	200人以下			

※常時使用する従業員の数には、臨時の従業員（パート、アルバイト）及び家族従業員（事業主（法人は代表者及びその二親等内の親族である役員）及びその配偶者並びにこれらの二親等内の親族及びその配偶者）を除く。

17. 日本公庫の対象外業種

対象外業種の一覧表が公表されていないが、基本的に、信用保証協会と同じ。

気になる業種の場合は、直接問い合わせをする。

**一般社団法人・一般財団法人は
保証協会はNG。公庫はOK。**

18. 日本公庫のコロナ対応融資制度

制度	利用要件	融資限度額	利率	期間	利子補給
新型コロナウイルス感染症特別貸付	<ul style="list-style-type: none"> ・売上減5%以上 ・業歴3ヶ月以上1年1ヶ月未満等の場合は、別途要件あり。(※1) 	中小企業事業:6億円 国民生活事業:8千万円 ※別枠	当初3年間 基準金利-0.9% (利下限度額) 中小:2億、国民4千万 4年目以降 基準金利 基準金利: 中小1.11%、国民:1.36%	設備:20年以内 運転:15年以内 ※据置期間5年以内	○
新型コロナウイルス対策マル経	<ul style="list-style-type: none"> ・売上減5%以上 ・商工会議所などの経営指導を受けている小規模事業者 	コロナ対応 別枠 1,000万円 ※通常のマル経:2千万円	当初3年間 1.21%-0.9% 4年目以降 1.21% ※特別利率F:1.21%	設備:10年以内 (据置4年以内) 運転:7年以内 (据置3年以内) ※据置は別枠のみ	○
セーフティネット貸付	売上減少要件なし (コロナ対応で条件緩和)	中小企業事業:7.2億円 国民生活事業:4.8千万円	中小事業1.11% 国民事業1.91% ※期間、担保の有無による	設備:15年以内 運転:8年以内 ※据置期間3年以内	×

※1. 業歴3ヶ月以上1年1ヶ月未満の場合、最近1ヶ月の売上高が、次のいずれかと比較して5%減少している方。

a 過去3ヶ月(最近1ヶ月を含む。)の平均売上高、b 令和元年12月の売上高、c 令和元年10月~12月の売上高平均額

18. 日本公庫のコロナ対応融資制度

新型コロナ対策資本金劣後ローン

【貸付対象】

新型コロナウイルス感染症の影響を受けた、以下のいずれかに該当する事業者

- ① J-Startupに選定又は中小機構が出資する投資ファンドから出資を受けた事業者
- ② 再生支援協議会の関与のもとで事業再生を行う事業者
- ③ 事業計画を策定し、民間金融機関等による協調支援を受ける事業者

※国民生活事業については、原則認定支援機関の経営指導を受けて事業計画を策定した事業者

【貸付限度】

- ・日本公庫 国民事業7,200万円（別枠）
- ・日本公庫 中小事業7.2億円（別枠）
- ・商工中金7.2億円（別枠）

【貸付期間】

5年1ヶ月、10年、20年（期限一括償還） ※5年を超えれば期限前弁済可能

【貸付利率】（特別利子補給制度対象外）

当初3年間一律、4年目以降は直近決算の業績に応じて変動

【その他】

- ・無担保、無保証人
- ・法的倒産手続きの開始決定が裁判所によってなされた場合、全ての債務に劣後する。
- ・金融機関は資産査定上、自己資本とみなすことができる

【日本公庫 国民事業】

税引後 当期純利益額	5年1ヵ月	10年	20年
0円以上	3.40%	3.40%	4.80%
0円未満	1.05%	1.05%	1.05%

※融資後3年間は、利率は1.05%

【日本公庫 中小事業／商工中金】

税引後 当期純利益額	5年1ヵ月	10年	20年
0円以上	2.60%	2.60%	2.95%
0円未満	0.50%	0.50%	0.50%

※融資後3年間は利率は0.50%

19. 特別利子補給制度（政府系金融機関）

金融機関	貸付制度	特別利子補給対象となる貸付上限額
日本公庫 （中小事業）	・新型コロナウイルス感染症特別貸付	2億円
日本公庫 （国民事業）	・新型コロナウイルス感染症特別貸付 ・生活衛生関係営業新型コロナウイルス感染症特別貸付 ・小規模事業者経営改善資金（マル経）（新型コロナウイルス感染症関連） ・生活衛生関係営業経営改善資金特別貸付（衛経）（新型コロナウイルス感染症関連）	4千万円
沖縄公庫 （中小企業資金）	・新型コロナウイルス感染症特別貸付	2億円
沖縄公庫 （生業資金）	・新型コロナウイルス感染症特別貸付 ・小規模事業者経営改善資金貸付（マル経）（新型コロナウイルス感染症関連） ・沖縄雇用・経営基盤強化資金貸付（沖経）（新型コロナウイルス感染症関連）	4千万円 ※合算
沖縄公庫 （生活衛生資金）	・新型コロナウイルス感染症特別貸付 ・生活衛生関係営業経営改善資金貸付（衛経）（新型コロナウイルス感染症関連）	
商工中金	・新型コロナウイルス感染症特別貸付 ※中小企業向け制度に限る	2億円 ※合算
日本政策投資銀行	・危機対応業務（危機対応融資）	

※商工中金と日本政策投資銀行は合算された額となる。

19. 特別利子補給制度（政府系金融機関）

利子補給を受けられるかどうかの要件は、下表のように、個人事業か法人か、法人であれば、小規模企業者か中小企業者かによって売上の減少率の要件が違ふ。

- ・個人事業：売上減少率の要件なし。
- ・法人：自社が小規模企業者になるのか中小企業者になるのかの事業規模の判断が必要。

申請期限は **令和3年12月31日**

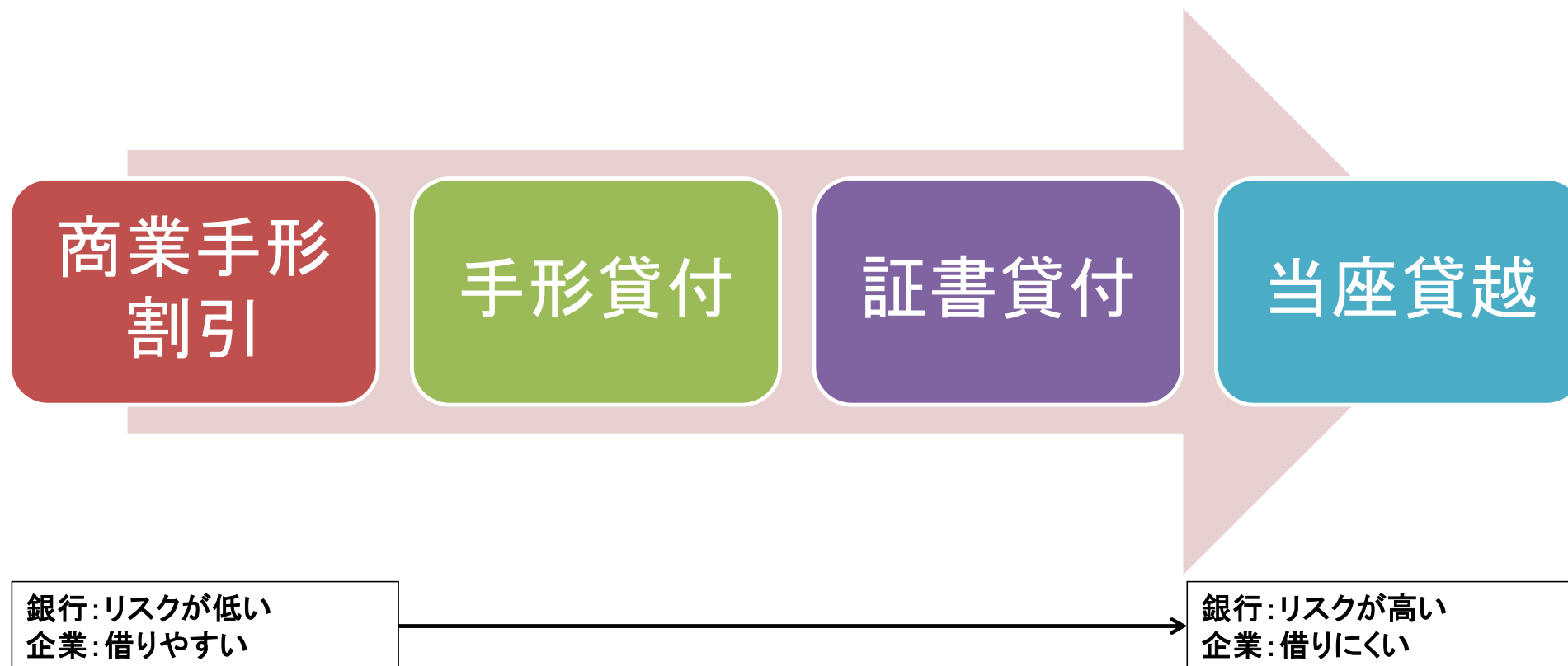
	事業規模※ 1	売上高減少率の要件
i	事業性のあるフリーランス	要件なし
ii	小規模企業者（個人事業主）	要件なし
iii	小規模企業者（法人事業主）	新型コロナ特別貸付の申込を行った際の最近1か月、その翌月、その翌々月の売上高が、前年または前々年の同期と比較して15%以上減少※ 2
iv	中小企業者等（上記 i ii iii を除く事業者）	新型コロナ特別貸付の申込を行った際の最近1か月、その翌月、その翌々月の売上高が、前年または前々年の同期と比較して20%以上減少※ 2

特別利子補給制度の簡単な解説動画がありますので、必要に応じてそちらもご確認ください。

 <https://youtu.be/dBlwkdW3q3g>

※2業歴が1年1か月以上か未満かによって、売上高減少率の算出方法は異なる。

20. 融資の種類



21. 資金使途の種類

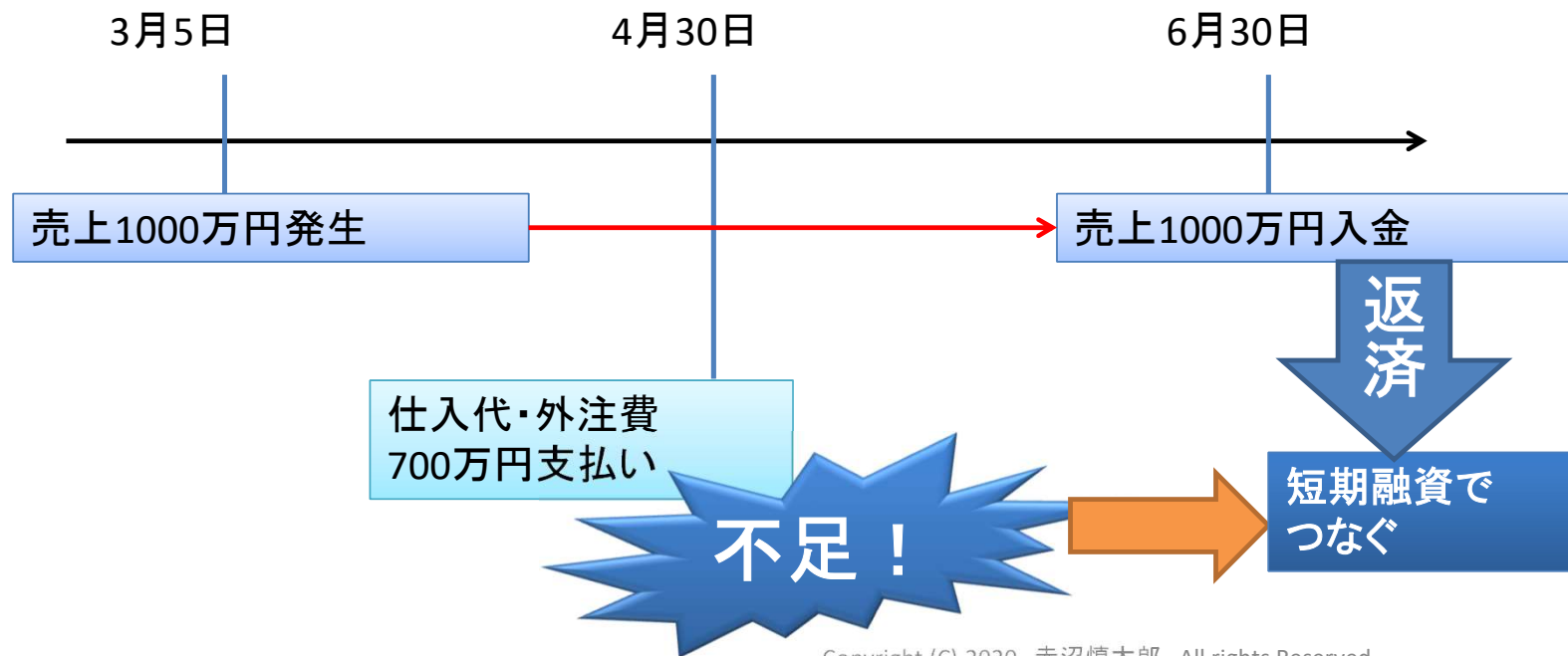
運 転 資 金	経常運転資金	企業が正常な営業活動を行っていくうえで、恒常的に必要となる運転資金。売上げてから入金されるまでのタイムラグに発生する仕入金などの立替資金。正常運転資金、正味運転資金とも呼ばれる。 ※経常運転資金＝売上債権＋棚卸資産－買入債務
	増加運転資金	主に売上高の増加に伴って売上債権が増加することによる経常運転資金の追加分。在庫の水準を上げるためや、新しい取引先と契約するために必要な資金にも使われる。
	工事引当運転資金	受注した工事の売上金入金を返済財源とし、先払いとなる人件費、材料費、外注費等の立替資金の対応に短期で借りる運転資金。 ITソフト開発業においても受注案件の入金を根拠に同様の融資が行われる。
	季節資金	季節性の支払いに必要な資金。季節的な要因で発生する資金需要であり、経常的に必要となるような経常運転資金とは区別した呼び方。
	賞与資金	従業員に支払われる賞与のために必要となる資金。本来は利益から捻出されるものだが、銀行からの短期借入によって賄われる場合がある。
	納税資金	税金の納付のために必要となる資金。本来は利益から捻出されるものだが、銀行からの短期借入によって賄われる場合がある。 但し、預り金である消費税の納税のための資金は融資されない。
	決算資金	決算にともなう配当金や役員賞与等の支払のために必要な資金。 本来は、利益から捻出すべきだが、決算時に資金需要が集中する場合、金融機関等からの借入によって賄われる場合がある。
	赤字資金	赤字を補填するための資金。売上減少、取引先倒産、不良在庫増加などによる、業績悪化や財務悪化にともなって必要となる資金のことです。
設 備 資 金	設備資金	土地、建物、機械、車両等の設備を購入するための資金。

22. 短期借入(一括弁済)

運転資金(手形貸付で対応)

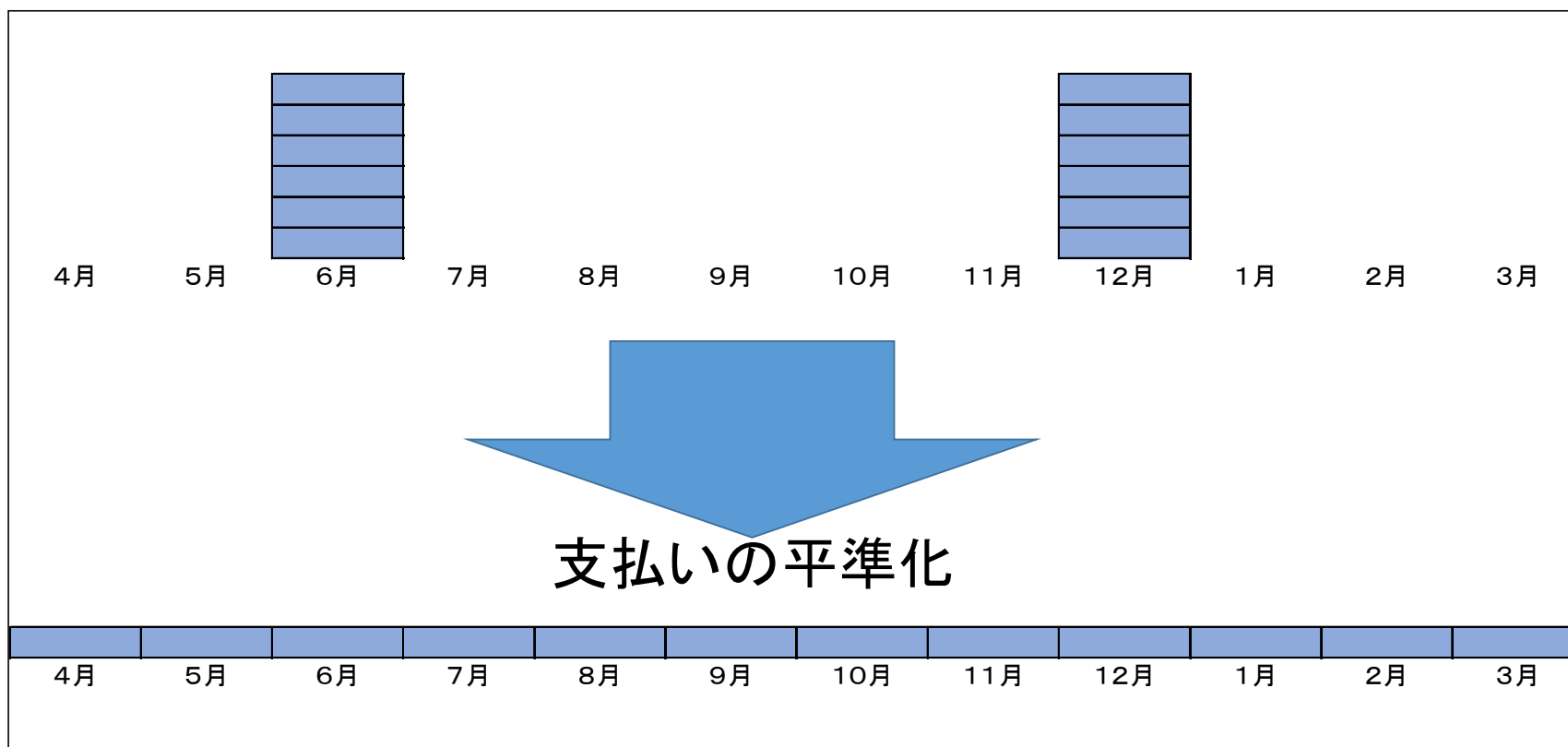
工事紐付き融資(工事引当資金)、プロジェクト資金、季節資金など

※当座貸越枠があれば、当座貸越で対応することもある。



23. 短期借入(分割弁済)

賞与資金、納税資金、決算資金などに活用(証書貸付で対応)
※当座貸越枠があれば、当座貸越で対応することもある。

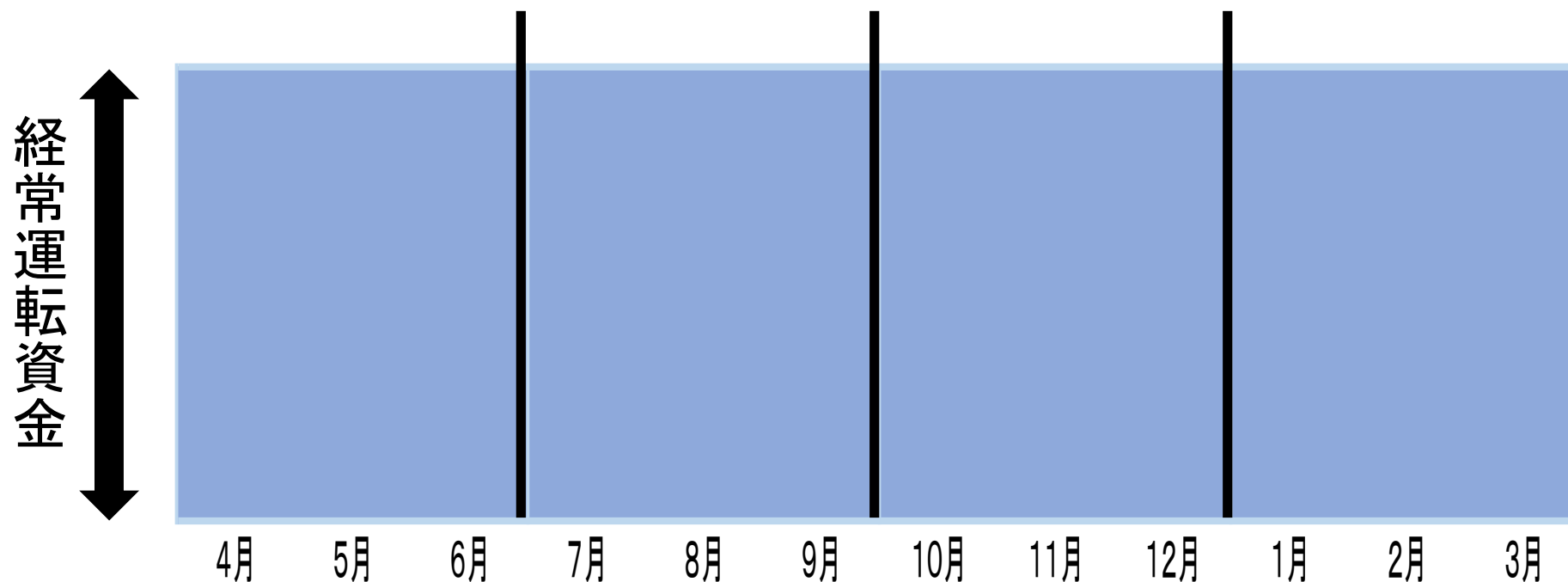


24. 短期継続融資（短コロ）

経常運転資金に対応

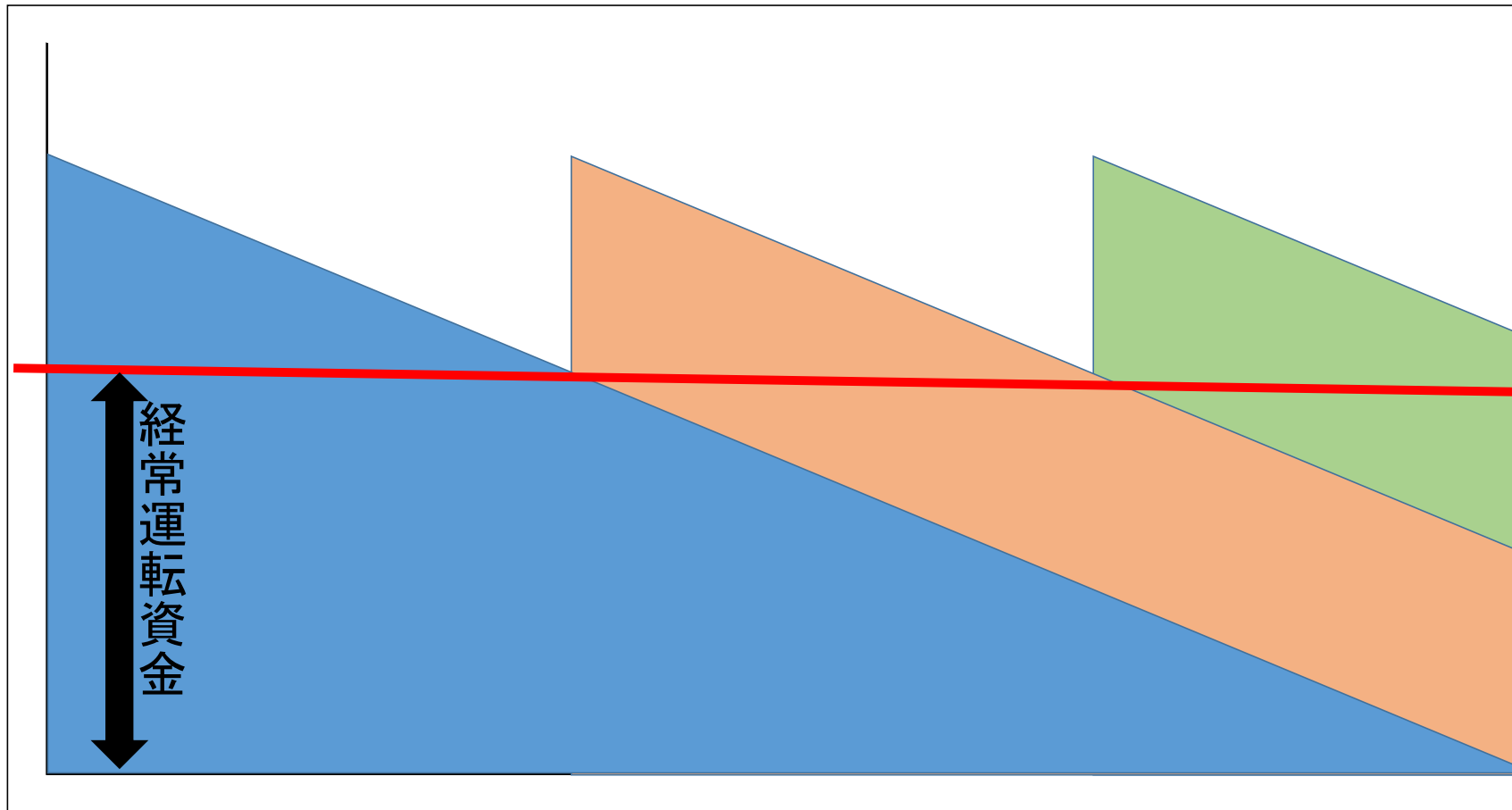
手形貸付を反復的に受け、元金返済のない借入となる

※具体的な活用事例は『【第4回】資金繰り改善支援』にてお伝えします。



25. 長期融資の折り返し融資（減債反復融資）

長期融資で経常運転資金を補う。（証券貸付で対応）



26. 担保の種類

物的担保：不動産、動産（機械設備や在庫、債権など）

人的担保：保証人、連帯保証人

不動産担保や連帯保証人に頼った融資を見直す方向性。

- ・不動産⇒動産
- ・連帯保証人⇒第三者連帯保証人は取らない
- ・そもそも担保に依存しない融資を推進。

27. 不動産担保

①建物

簡易的な評価方法：原価方式

【建物延べ床面積 × 再調達価格の平米単価 ÷ 耐用年数 × 残存年数】

※再調達価格：その時点でその建物を建てた場合の想定費用。各銀行で構造別に設定。

担保評価：建物評価額の**4～6割**程度

築年数20年程度になるとゼロ評価となることが多い。

27. 不動産担保

①土地

簡易的な評価方法：路線価方式

【敷地面積 × 路線価】

※路線価が定められていない地域は、倍率方式で評価。

倍率方式：固定資産税評価額に国税局長が定めた一定の倍率(評価倍率)を掛けて評価する方法。

担保評価：建物評価額の**7割**程度(銀行)

ノンバンクの場合、8割程度で見ることが多い。

28. 動産担保

ABL (Asset Based Lending) : 動産や債権を担保に行う融資

不動産担保に頼らない融資取り組みとして近年注目。

《担保となる対象の例》

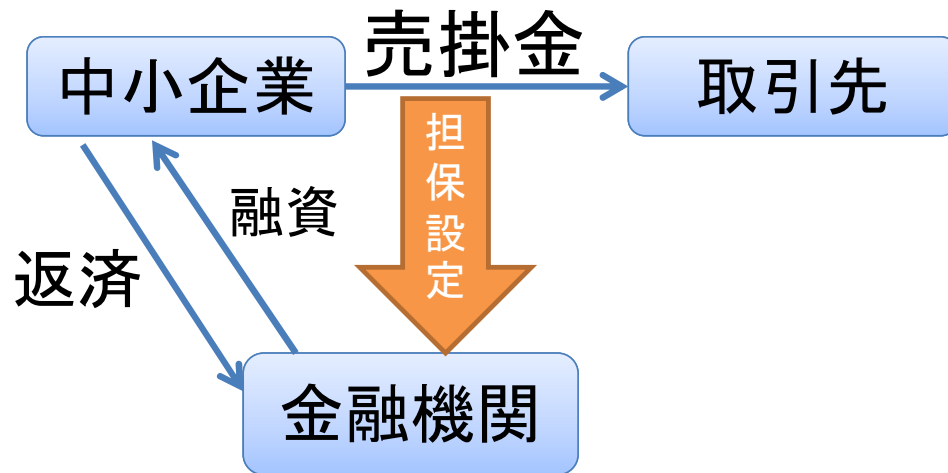
売掛債権／在庫／機械設備／預金／

受取手形／保険金／有価証券

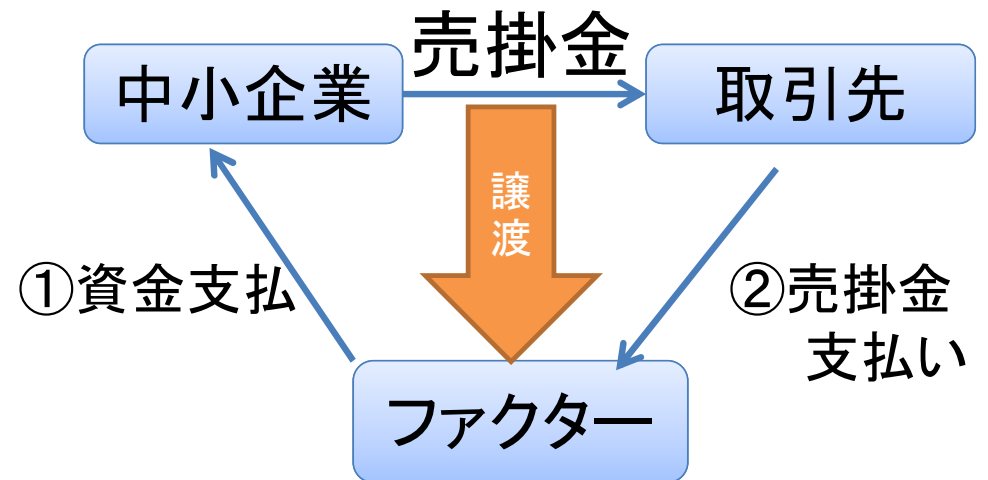
利用が多いのは、預金、受取手形、売掛債権

29. 売掛債権担保融資とファクタリングの違い

《売掛債権担保融資》



《ファクタリング》



30. 流動資産担保融資保証制度（信用保証協会）

資格要件	国内の事業者（官公庁を含む）に対する売掛債権または棚卸資産を有する方 ※棚卸資産を担保とする方は法人に限る
保証金額 (融資金額/保証割合)	2億円以内 融資金額（2億5,000万円以内）の80%
資金使途	運転資金、設備資金
保証期間	根保証 1年 個別保証 1年以内
返済方法	根保証 随時返済または約定返済 個別保証 一括返済
担保	根保証：売掛債権および棚卸資産のみ ※いずれか一方のみを担保とすることができます 個別保証：売掛債権のみ
連帯保証人	原則として、法人代表者以外不要です。
貸付利率	金融機関所定利率
保証料率	0.68%

31. 制度利用が広がらない理由（赤沼私見）

1. 責任共有制度対象⇒8割保証のため銀行がやりたがらない

2. 制度として使いにくい

(1)担保の保全手続き

個別保証の場合、①売掛先の企業から「承諾」若しくは②売掛先の企業に対して「通知」が必要。⇒売掛先に知られてしまう。

※根保証の場合は、債権譲渡登記のみで、返済の延滞等があるまで、売掛先への通知は行われず、金融機関が通知を留保。という方法も選択可。

(2)返済専用口座の開設

借入金融機関に本制度の返済専用口座を開設し、売掛先からの振込みをこの返済専用口座で受けることが原則。

32. ノンバンクによる売掛債権担保融資

2020年4月の民法改正により譲渡制限特約が付されていても、**債権譲渡は原則有効**となった。

売掛債権担保融資には追い風だが、目利きや債権管理が非常に難しいためプレイヤーが少ない。

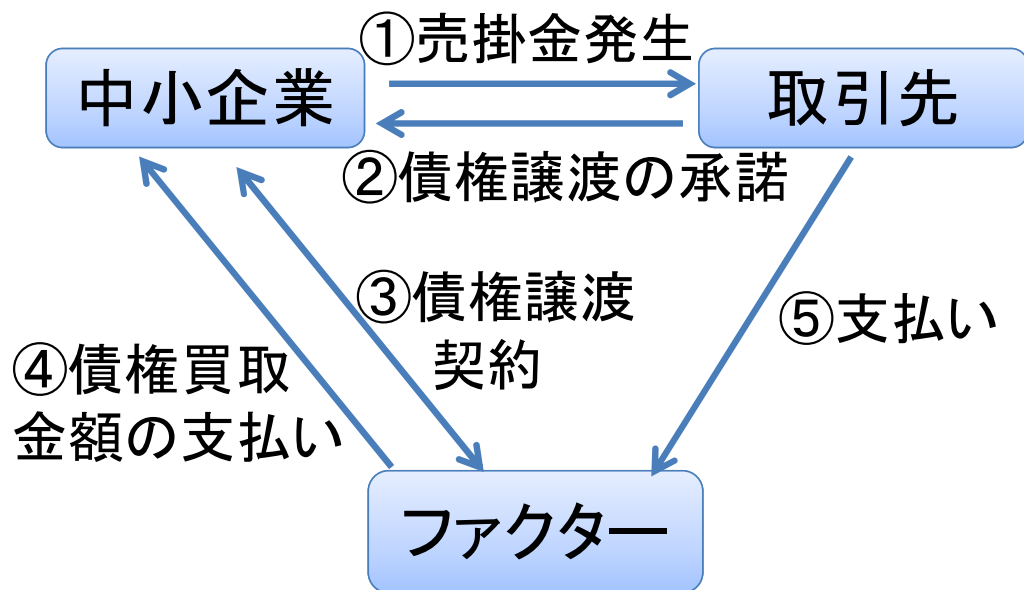
売掛債権担保融資を行うノンバンク

- ・ヤマトクレジットファイナンス
- ・アライド ビジネス ファイナンス
- ・クレイリッシュ
- ・大黒屋

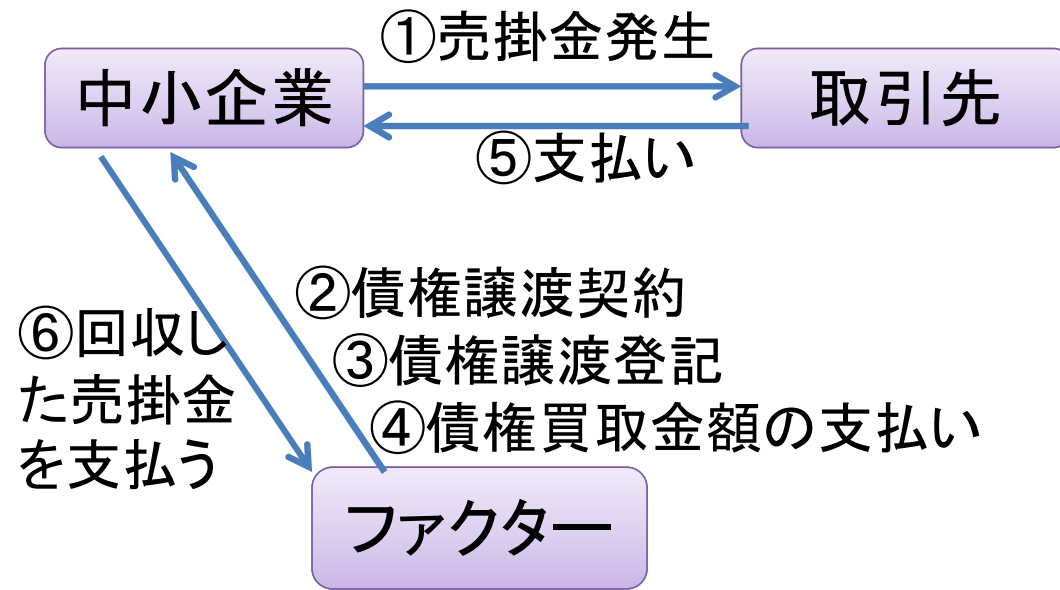
※東京スタービジネスファイナンスは2019年に取扱い終了。

33. ファクタリング

《三社間ファクタリング》



《二社間ファクタリング》



34. 二社間ファクタリングのリスク

ファクタリングは本来、三社間契約だが売掛先に知られてしまうことがネックとなり利用しにくい。そこで、売掛先に知られないで利用できる二社間ファクタリングの利用が増加。

二社間ファクタリングはファクターのリスクが高い為、手数料が高い、債権保全の手続きがえげつないケースがあるなどの諸問題があり、利用には十分に注意が必要。

■手数料

三社間ファクタリング：1～5%
二社間ファクタリング：8～30%

■掛け目(留保金)

三社間ファクタリング：80～90%
二社間ファクタリング：70～80%

■債権の保全

三社間ファクタリング：売掛先の債権譲渡承諾、支払い口座の指定

二社間ファクタリング：債権譲渡契約(登記)＋集金業務委託契約

リスクヘッジとして、通帳、キャッシュカード、年金手帳、クレカ等を預かるケースも

35. 人的担保

①保証人・連帯保証人

銀行融資において、社長が連帯保証人になるの(経営者保証)は、原則必須と言って良い。

近年の流れは、脱・連帯保証制度。

経営者保証のガイドライン(H26年2月に運用開始)

中小企業の経営者保証に関する契約時及び履行時等における中小企業、経営者及び金融機関による対応についての中小企業団体及び金融機関団体共通の自主的ルール

36. 経営者保証のガイドライン

《満たすべき **3** つの要件》

1. 法人個人の一体性の解消

- 社会通念上適切な範囲を超える法人から経営者への貸付等による資金の流出の防止
- 経営者が法人の事業活動に必要な本社・工場・営業車等の資産を所有している場合、法人所有とすること 等

2. 財務基盤の強化

- 業績が堅調で十分な利益（CF）を確保しており、内部留保も十分な場合
- 業績はやや不安定ではあるもの、業況の下振れリスクを勘案しても内部留保が潤沢で借入金全額の返済が可能と判断できる場合
- 内部留保は潤沢ではないものの、好業績が続いており、今後も借入を順調に返済し得るだけの利益（CF）を確保する可能性が高い場合 等

※参考：「経営者保証ガイドライン対応保」の資格要件

無担保無保証人要件は《① + ②or③をクリア》、有担保無保証人要件は《①～③の一つ以上クリア》

①自己資本比率20%以上（必須） 《純資産の額 ÷ (純資産の額 + 負債の額) 》

②使用総資本事業利益率 10%以上 《(営業利益 + 受取利息・受取配当金) ÷ 資産の額》

③インデット・ガレッジ・レシオ 2.0倍以上 《(営業利益 + 受取利息・受取配当金) ÷ (支払利息 + 割引料) 》

3. 財務状況の適時適切な情報開示

- 本決算の報告のほか試算表、資金繰り表等の定期的な開示 等

36. 経営者保証のガイドライン

《銀行の5つのチェックポイント》

- ① 法人と経営者個人の資産・経理が明確に分離されている。
- ② 法人と経営者の間の資金のやりとりが、社会通念上適切な範囲を超えない。
- ③ 法人のみの資産・収益力で借入返済が可能と判断し得る。
- ④ 法人から適時適切に財務情報等が提供されている。
- ⑤ 経営者等から十分な物的担保の提供がある。

36. 経営者保証のガイドライン

《期待される効果》

【①新規借入時・既存保証契約見直し時】

- 経営者保証なしで新規融資を受けることができる可能性がある。
- 経営者保証の解除ができる可能性がある。

【②事業承継時】

- 後継者が保証なしで融資を受けられる可能性がある。
- 旧経営者の保証を解除できる可能性がある。
 - 旧経営者が形式的にも実質的にも経営から退く
 - 旧経営者が法人から社会通念上適切な範囲を超える借入等を行っている場合は返済。
 - 法人の返済能力が乏しい場合で、金融機関が旧経営者の個人資産を保全として見ていた場合、新経営者から同等程度の保全を提供

※事業承継に焦点を当てた「経営者保証に関するガイドライン」の特則(R1/12/25 公表)

⇒ **前経営者、後継者の双方からの二重徴求の原則禁止**

36. 経営者保証のガイドライン

《顧問先の例：事業承継時の前経営者の保証解除》

【建設業】

総資産：350百万円 銀行借入総額：276百万円 純資産：24百万円(実質▲15百万円)
売上高：390百万円 営業利益：13百万円 経常利益：3百万円

前経営者(会長)は82歳、後継社長は孫(39歳)。共同代表を経て、完全承継のタイミングで後継社長が連帯保証人、前経営者の保証は解除。

【運送業】

総資産：89百万円 銀行借入総額：52百万円 純資産：23百万円(実質23百万円)
売上高：165百万円 営業利益：7百万円 経常利益：6百万円

前経営者は65歳、後継社長は子(45歳)。事業承継のタイミングで後継社長が連帯保証人、前経営者は解除。

事業承継時に経営者保証を不要とする 新たな信用保証制度の創設

■事業承継特別保証制度（令和2年4月から開始）

- これまで、事業承継時に金融機関が自ら経営者保証を解除している割合は約10%。
- 金融機関による更なる**経営者保証の解除を後押し**するため、一定の要件(※1)を満たす企業について経営者保証を解除することを前提に、金融機関にとって使いやすい(※2)新たな信用保証制度を創設
 - ※1：①資産超過、②返済緩和債権なし、③一定の返済能力、④社外流出等なし
⇒③ EBITDA有利子負債倍率:10倍以内 《(借入金・社債－現預金)÷(営業利益＋減価償却費)》
 - ※2：原則として禁止している、既往のプロパー融資の信用保証への借換を例外的に認める。
- 企業が「経営者保証ガイドライン」の充足状況について各都道府県に置く専門家の確認を得た場合、**保証料も大幅に引き下げる**（＝中小企業にも利用しやすい制度に）。
- 制度要件を満たせば、**新・旧経営者双方の経営者保証なしに事業を引き継ぐことが可能**に。

36. 経営者保証のガイドライン

《期待される効果》

【③事業再生時】

- 一定の経済合理性が認められる場合には、破産手続きにおける自由財産(99万円)に加え、一定期間の生計費に該当する額やカビでない自宅等を手元に残せる可能性がある。(従来の自由財産99万円に加え、年齢等に応じて約100～360万円)
- 弁済計画において、対象資産の公正な科学に相当する額を分割弁済することにより、自宅に住み続けられるようにするなど、資産を処分されない可能性がある。
- 経営者が誠実に視力を開示しその内容の正確性について表明補償を行う等の要件を充足する場合、残存する保証債の免除を受けられる可能性がある。
- 本ガイドラインにより保証債務の整理を行った場合、信用情報機関への登録は行われない。

37. 銀行に頼らない資金調達

- 少人数私募債
⇒ 直接金融の手法の中では、比較的利用頻度がある。
- リース・割賦の活用
⇒ 中小企業にはお馴染みのファイナンス。
- 経営セーフティ共済
⇒ 手形取引のある会社は必須。
- 保険契約者貸付制度
⇒ 突発的な資金調達に便利。
⇒ 中小企業の借入方法としては身近な方法。
- リースバック
⇒ 保有している資産をリース会社等に売却した後に、
その資産をリース契約で利用し続ける資金調達方法。
- クラウドファンディング
⇒ ここ数年、注目が高まっている。

38. 少人数私募債

社債の一種。

社債を発行する場合に通常必要となる行政手続きの必要がなく、手続きが簡易、条件設計を自由に設定できるなど直接金融としては、比較的使い勝手が良くメリットの多い方法。

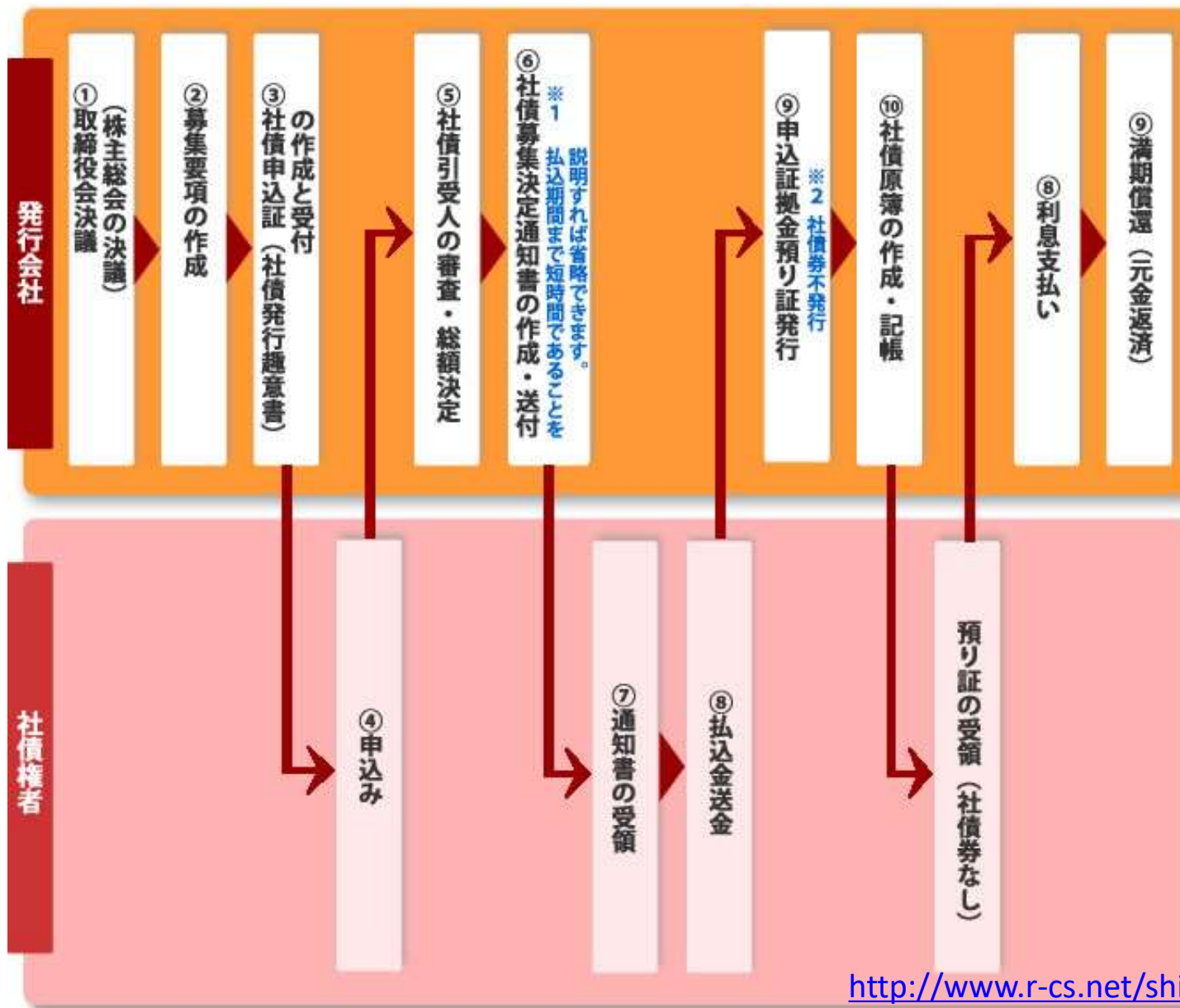
《発効要件》

- ・会社(株式会社・合同会社・合資会社・合名会社)であること
- ・縁故者に限定して、社債を直接募集すること
- ・社債引受の勧誘対象は50名未満で、不特定多数の者に対する募集でないこと
- ・社債購入者に証券会社や銀行などの「金融プロ」がいないこと
- ・社債発行総額が最低券面額の50倍未満であること
- ・取得者から多数の者(50名以上)に譲渡されるおそれがないこと

39. 少人数私募債の活用メリット

運用するときの決議が迅速にできる。	原則として、取締役会が設置している株式会社は取締役会の決議で（取締役会非設置会社では、株主総会で決議）することができますので、迅速な経営判断により運用できます。
資金の運用性が高い	社債の償還期間を設定することができるので、長期でも短期でも、社債購入者が納得してくれれば、発行企業のニーズに合わせた期間を設定でき、資金の運用性が高くなります。償還期間が到来時には、借換えをすることも可能です。
資金繰りが向上	一般的に金融機関から長期融資を受けた場合は、月々の分割返済となるので融資を受けた額の全てを借入期間中ずっと運用することはできません。一方、少人数私募債は通常は償還時に一括返済ですので、期間中満額使うことができ、利息も通常年1回の後払いとなりますので、調達した資金を効果的に使うことができ、資金繰りが向上します。
担保が不要	中小企業が金融機関から融資を受ける場合、担保を求められることも多く、担保がない場合は、多額の借入は困難となります。一方、少人数私募債の場合は、縁故者への発行であり、応援者である場合が多く、担保の有無が問題となることはあまりありません。
財務局に対する届出が不要	公募債を募集する際には、通常は財務局への届出書や通知書の提出等の行政手続きが必要ですが、少人数私募債の発行要件を満たせば、そのような手続きが不要です。
社債管理者を定める必要がない	一般に社債を募集する際には、社債権者の保護のため、社債管理者を定めて社債の管理を委託するのが原則ですが、少人数私募債の場合は、社債管理者を定める必要がありません。社債管理者に支払うコストを削減することができます。
経営権に影響がない	増資により資金調達を行う場合、株主構成に影響があり、経営権に影響をおよぼすこととなりますが、少人数私募債は、社債であり負債ですので、経営権には影響ありません。

少数者私募債の発行手順



40. リース・割賦の活用

(ポイント)

- ・リースよりも**割賦の方が利用できる対象物が幅広い。**
- ・**割賦の場合頭金が必要**になる場合がある。
- ・契約期間は、割賦の方が自由度がある。
- ・リース、割賦共に**途中解約が出来ない。リスクも原則不可。**

	融資	リース	割賦購入
契約形態	金銭消費貸借契約	リース契約	割賦販売契約
対象物件	-	汎用性のある動産 (各リース会社による適格物件)	ほぼ全ての動産 (割賦販売を行う事業者・金融機関等により制限あり)
契約期間	任意設定	耐用年数に基づき設定	任意設定
所有権	事業会社	リース会社	金融機関等が所有権留保し、代金完済時に事業会社へ所有権移転
管理事務 (購入手続き、原価償却、固定資産税納付、保険料の支払い等)	事業会社	リース会社	事業会社

41. 経営セーフティ共済

経営セーフティ共済とは、取引先事業者の倒産による連鎖倒産したり経営難に陥ることを防ぐことを目的とした共済制度。

- 取引先企業が倒産した場合、「回収困難となった売掛金債権等の額」と「納付された掛金総額の10倍（最高8,000万円）」のいずれか少ない方の金額の貸付を受けられる。（※取引先の倒産が加入6カ月未満に生じた場合は借入不可）
- 共済金の借入は、無担保、無保証人、無利子。
※無利子であるが、借入後、共済金借入総額の10分の1に相当する額が掛金から控除される。
- 一時貸付を受けることも可能。（解約手当金の95%を上限、期間1年、期日一括弁済、利息は借入時前払い、無担保、無保証人）
- 掛金（5千円～20万/月）は法人は全額損金、個人事業主は必要経費。

42. 経営セーフティ共済を利用できる「倒産」とは

	倒産の事態	倒産日
法的整理	破産手続開始、再生手続開始、更生手続開始、特別清算開始の申立てがされること	申立てがされた日
取引停止処分	手形交換所に参加する金融機関によって取引停止処分を受けること	取引停止処分の日
でんさいネットの取引停止処分	でんさいネット（株式会社全銀電子債権ネットワーク）に参加する金融機関によって取引停止処分を受けること	取引停止処分の日
私的整理	債務整理の委託を受けた弁護士等（※1）によって、共済契約者に対し支払いを停止する旨の通知がされること	通知がされた日
災害による不渡り	甚大な災害の発生によって、手形等（※2）が「災害による不渡り」となること	当該手形等の手形交換日または呈示日
災害によるでんさいの支払不能	甚大な災害の発生によって、でんさいが「災害による支払不能」となること	でんさいの支払期日
特定非常災害による支払不能	特定非常災害（※3）により代表者が死亡等した場合に、弁護士等によって、共済契約者に対し支払いを停止する旨の通知がされること	通知がされた日

※夜逃げの場合は対象外のため共済金の借入ができない。

※倒産日から6か月を経過した場合には共済金の借入手続きを行うことはできない。

43. 保険契約者貸付制度

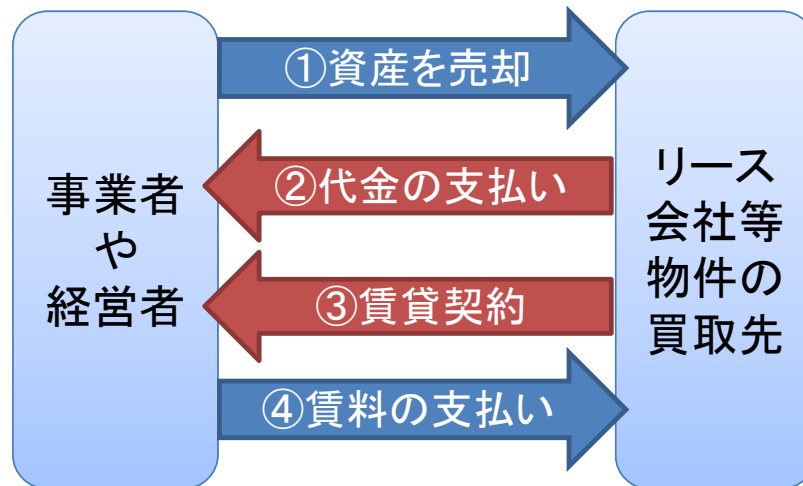
保険契約期間中に一時的に現金が必要になった場合、その時点の解約返戻金の一定の範囲内で、保険会社から金銭を借りることができる制度です。突発的な資金需要に対応する際に有効です。

資金繰りに困って、生命保険を解約して解約返戻金により資金補填をしようとする経営者は多くいますが、解約してしまう前に、貸付けを受けられる金額を確認し、利用できるのであれば、契約者貸付による資金繰り補てんを検討するのも一つの手です。

保険を解約してしまうと、その時点で保障を受ける権利がなくなってしまうますが、契約者貸付を利用すれば、保障を維持しながら資金調達を行うことができ、手続きも簡単です

44. セールアンドリースバック

保有している資産「不動産・機械・設備機器」などを金融機関やリース会社等に売却した後に、その資産をリース契約で利用し続ける資金調達方法。



《活用メリット》

- ・資産を売却した金額で資金調達が可能
- ・資産はそのまま継続利用ができる
- ・資産のスリム化で財務メリットも大きい
⇒ROA(総資産経常利益率)が改善
- ・所有コストの平準化、経理上の作業コストの軽減等が図れる。
- ・差押えリスクの回避

利用が多いのは、
不動産(工場、店舗、自宅等)、車両(トラック)、機械設備

事業再生支援において不動産の差押え回避の対策に利用されることが多い。

45. クラウドファンディング

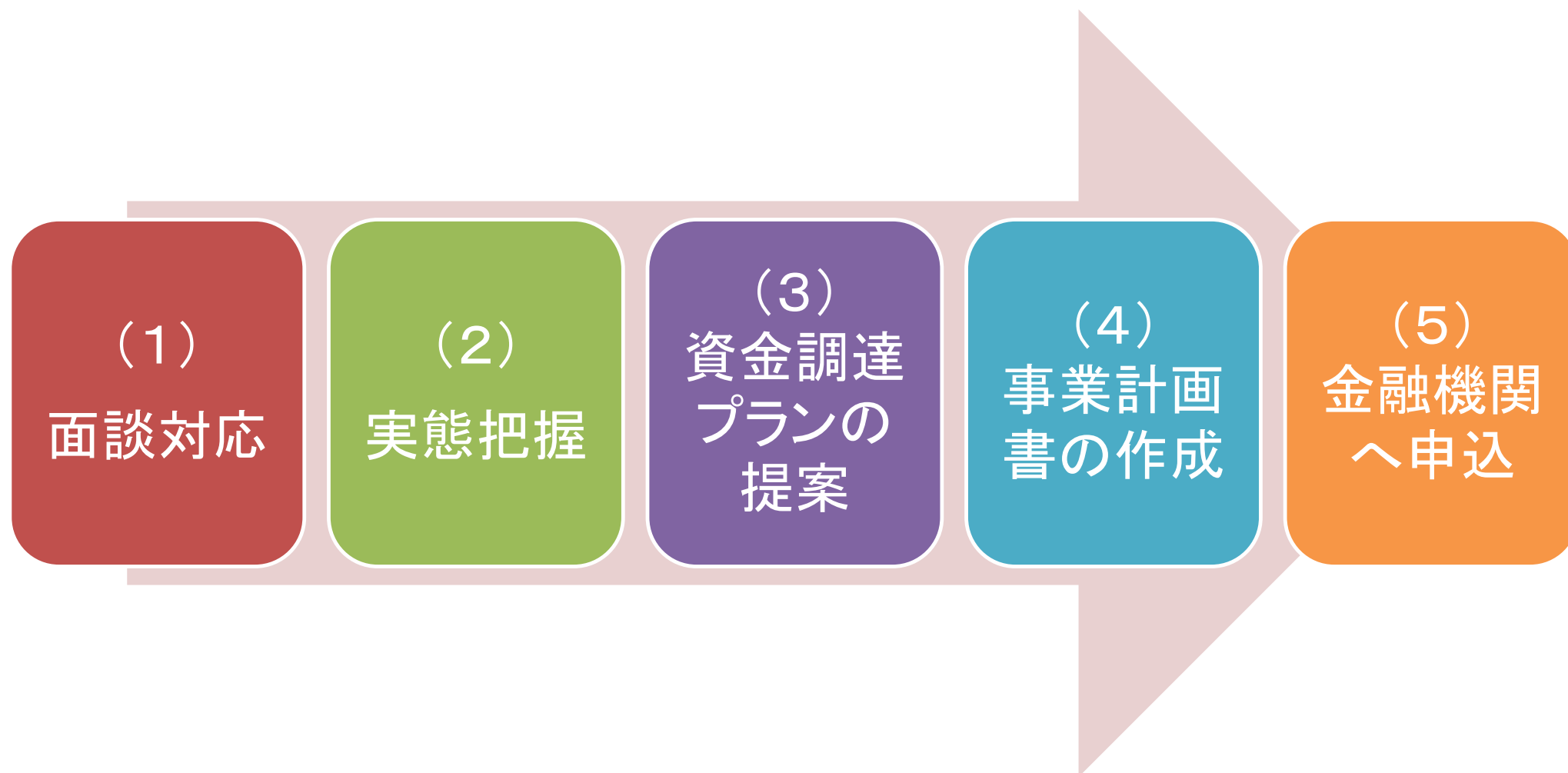
クラウドファンディング (Crowdfunding) とは、インターネット経由等で不特定多数の人や組織から資金調達を行うものです。群衆 (crowd) と資金調達 (funding) を組み合わせた造語であり、ソーシャルファンディングとも呼ばれます。

「寄付型」、「購入型」、「融資(貸付)型」、「ファンド型」、「株式型」の5つの形態に分けられます。

中小企業が資金調達の的に利用する際には、「購入型」のクラウドファンディングを活用するのが一般的。但し、いわゆる資金調達を目的とするよりも、イベント的に行ったり、テストマーケティングとして活用することが多い。

分類	類型	規制(許認可)	主なプラットフォーム 運営業者	概要	リターン
非 投 資 型	①寄付型	-	JAPAN GIVING、 GoodMorning、 Readyfor Charity など	寄付を募る	無し(共感)
	②購入型	・特定商品取引法	Readyfor、Makuake、 CAMPFIRE、Kibidango など	購入者から前払い代金を元手に製品・ 商品を開発製品化して購入者へ提供	商品・ サービス
投 資 型	③融資(貸付)型	・第二種金融商品取引業 ・貸金業	マネオ、クラウドバンク、 SBIソーシャルレンディ ング、OwnersBook など	運営業者が投資家から出資を募集し、 その資金を個人・法人へ貸し付け	金利
	④ファンド型	・第二種金融商品取引業 ・第二種少額電子募集業	セキュリテ、開花(KAIKA)、 Sony Bank GATE など	運営業者を介して投資家と事業者との ファンド契約	事業収益
	⑤株式型	・第一種金融商品取引業 ・第一種少額電子募集業	FUNDINNO、GoAngel、エメ ラダ・エクイティ、GEMSEE Equity など	運営業者を介して投資家が事業者(非 上場会社)の株式に投資。投資できる 金額は一社に対し年間50万円まで。	株式配当・ 上場益

46. 資金調達支援の実務



47. 資金調達支援～面談対応～

【面談時に持参して頂く資料】

- ・決算書(直近3期分)
- ・直近までの試算表
- ・借入明細書(銀行、公庫、ノンバンク等 法人の借入があれば)
- ・資金繰り表(作成していれば)
- ・受注明細(建設業やシステム開発業の場合) ※サンプル参照
- ・受注に関する契約書等
- ・導入設備の見積書等(設備資金の融資案件の場合)
- ・事業計画書(作成していれば・メモ程度でもOK)
- ・不動産謄本(担保物件があれば、若しくは既に提供している担保があれば)
- ・会社概要、会社案内(用意があれば、HPでもOK)
- ・会社の謄本のコピー

受注明細

なくても良い。

受注工事明細表

会社名

No	工事発注者	契約日	工事 期間	請負工事現場名	工事請負金(A)	実行予算	現在出来高				工事代金残	
							出来高割合	出来高金額(B)	工事前受金(C)	未収金(B-C)	A-C	9月
例	株ABC	2007/10/1	2007/10/10 2008/3/20	下水道工事(第8工区)	42,000	35,700	30%	12,600	10,000	2,600	32,000	
1								0		0	0	
2								0		0	0	
3								0		0	0	
4								0		0	0	
5								0		0	0	
6								0		0	0	
7								0		0	0	
8								0		0	0	
9								0		0	0	
10								0		0	0	
11								0		0	0	
12								0		0	0	
13								0		0	0	
14								0		0	0	

47. 資金調達支援～面談対応～

《決算書から借入可能額を簡易的に推測する》

■ 借りられる会社か、借りられない会社かの簡易判断

ポイント1：債務超過 or 資産超過

ポイント2：営業利益と経常利益（2～3か年の推移）

ポイント3：キャッシュフローは十分か

※税引後減価償却前利益or減価償却前当期純利益

■ いくらまで借りられそうかの簡易判断

①借入月商倍率：借入残高／平均月商

ポイントは、3カ月、6ヶ月

②債務償還年数：借入残高／キャッシュフロー

ポイントは、10年、15年

48. 資金調達支援～実態把握～

会社の状況

- 会社の財務状況の現状と将来見込
- 組織図
- 会社の外部環境と内部環境(PEST分析、3C分析、SWOT分析)

経営者個人の資産状況等

- 保有株式
- 所有不動産と担保提供の現状
- 個人的負債、保証債務の現状

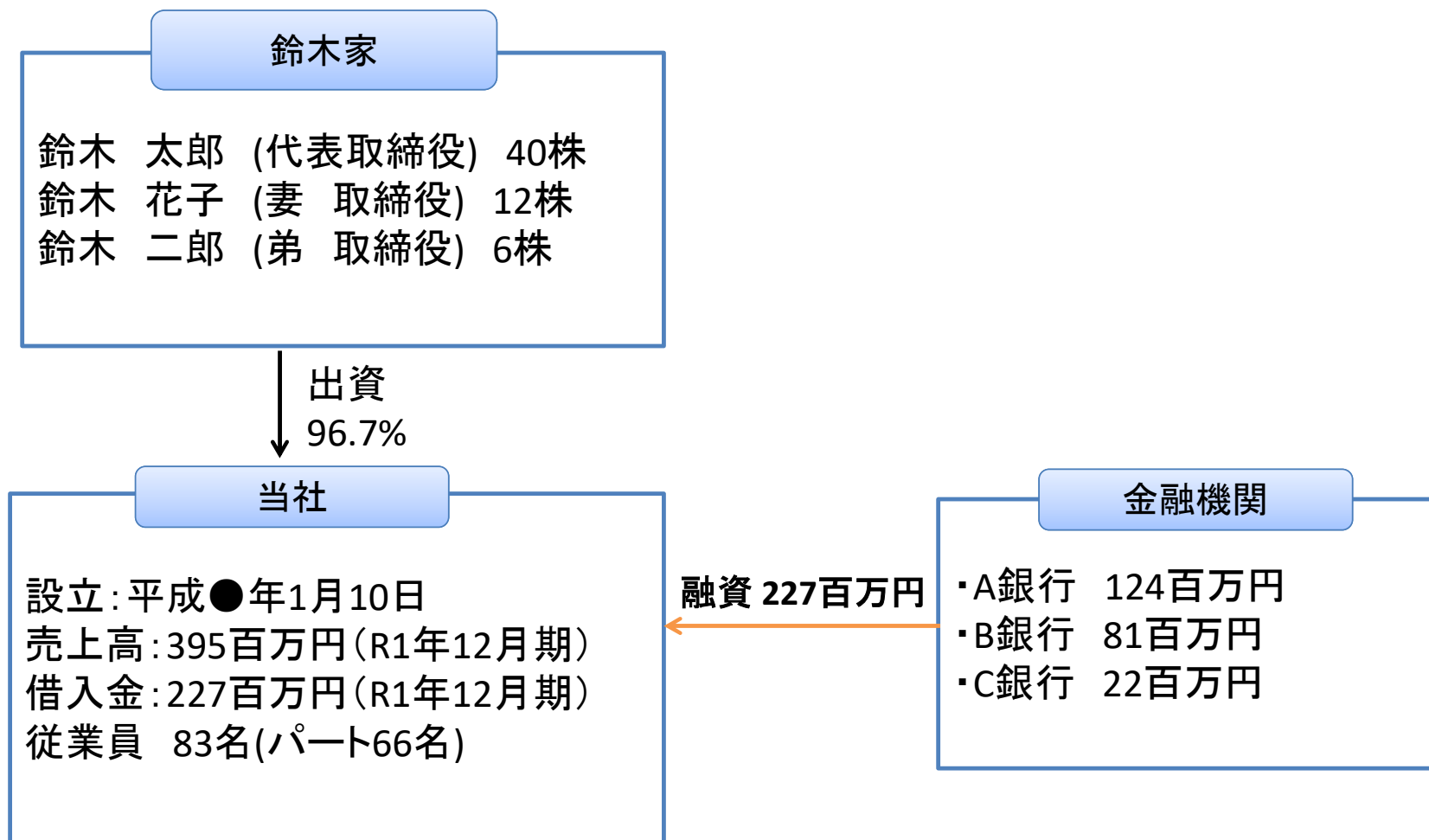
銀行取引

- 取引金融機関一覧
- 借入一覧
- 担保一覧
- プロパーとマル保の別

ビジネスモデル

- 商流図
- 取引先一覧(売掛先、買掛先)
- 取扱商品

48. 資金調達支援～実態把握～



48. 資金調達支援～実態把握～

【金融機関保全状況／所有不動産一覧(担保一覧)】

金融機関別保全状況

<20●●年5月末日現在>

単位：千円

金融機関名	債権額：A	借入残高	借入シェア	保全額：B	保全内容				信用残	信用残シェア	
	当貸極度含む	極度ではない実残			不動産		動産	預金担保	保証協会		A - B
					設定額	評価額					
A銀行	85, [REDACTED]	85, [REDACTED]	53.8%	45, [REDACTED]					45, [REDACTED]	39, [REDACTED]	53.8%
B銀行	26, [REDACTED]	26, [REDACTED]	30.8%	4, [REDACTED]					4, [REDACTED]	22, [REDACTED]	30.8%
C信用金庫			0.0%								0.0%
D銀行	10, [REDACTED]	10, [REDACTED]	9.8%	3, [REDACTED]					3, [REDACTED]	7, [REDACTED]	9.8%
E銀行	25, [REDACTED]	25, [REDACTED]	0.0%	46, [REDACTED]	46,000	46,000					0.0%
F銀行	4, [REDACTED]	4, [REDACTED]	5.6%							4, [REDACTED]	5.6%
合計	152, [REDACTED]	152, [REDACTED]	100%	99, [REDACTED]	46,000	46,000	0	0	53, [REDACTED]	73, [REDACTED]	100%

所有不動産明細

単位：千円

物件名	所在地	所有者	種類	面積㎡	評価額	権利者	備考
土地	[REDACTED]	社長	宅地	[REDACTED]	46,000	E銀行	E銀行に担保提供(根抵当)
マンション	[REDACTED]	当社					担保未提供
社宅	[REDACTED]	当社					担保未提供

49. 資金調達支援～資金調達プランの提案～

《資金調達プランの例》

【建設業A社】受注した工事の材料費や外注費の運転資金の調達をしたい。

⇒ 《提案》 短期借入金(一括弁済)／当座貸越

【卸売業B社】受取手形や売掛金の回収期間が長いことから、運転資金が恒常的に不足し、それが資金繰りが逼迫。資金繰り安定の為、運転資金を調達したい。

⇒《提案》 短期継続融資(短コロ)／手形割引／売掛債権担保融資／(ファクタリング)

【飲食業C社】新規出店資金を調達したい。

⇒ 《提案》 長期借入金／割賦／リース／少人数私募債

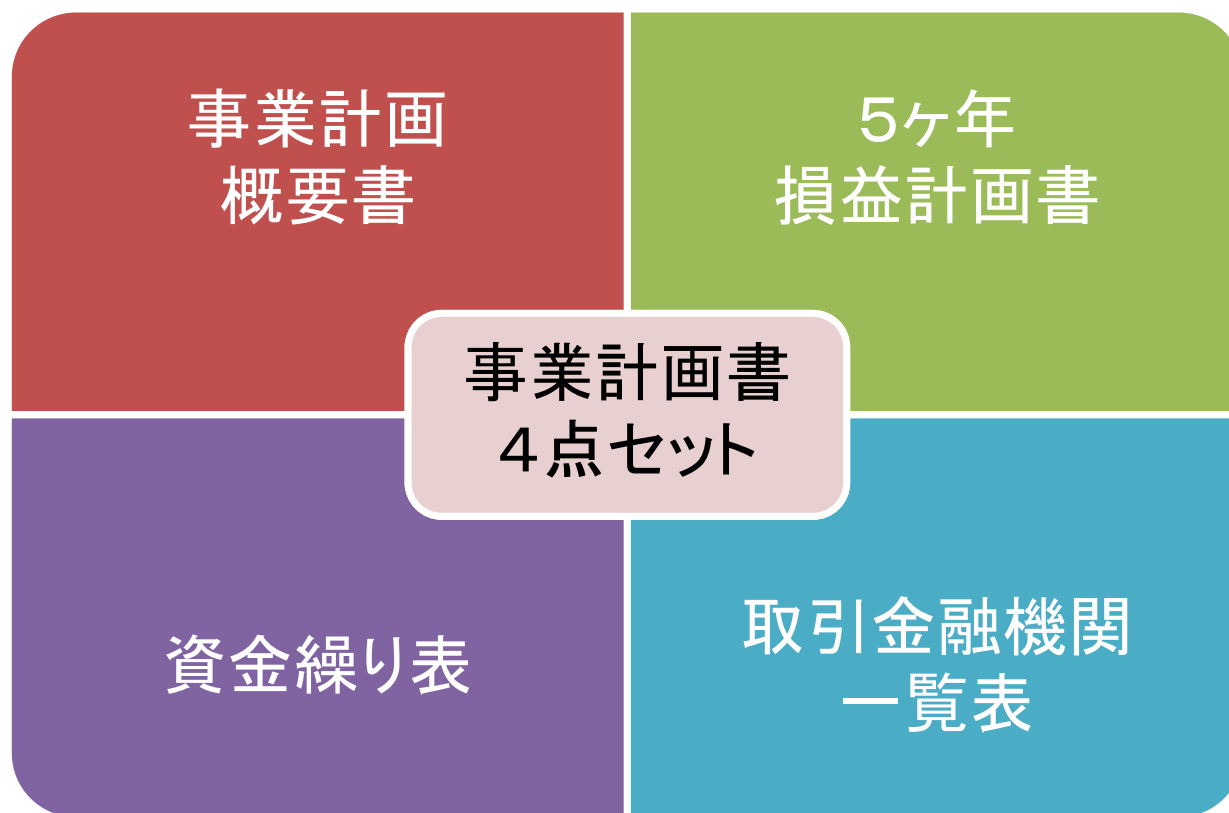
【製造業D社】新たな機械設備の導入を検討。

⇒ 《提案》 長期借入金／割賦／リース

【小売業E社】賞与資金を調達したい。

⇒ 《提案》 短期借入金(分割弁済)／当座貸越

50. 資金調達支援～事業計画書の作成～



50. 資金調達支援～事業計画書の作成～

《事業計画作成の際の6つのチェックポイント》

- ① 申込金額（妥当性・自己資金とのバランス）
- ② 資金使途（根拠と妥当性）
- ③ 返済財源（現実的な収益性）
- ④ 保全（担保・保証）
- ⑤ 期間（借入期間・据置期間）
- ⑥ 金利

51. 融資申込みのために必要な資料

【必要なもの】

- ① 借入申込書
- ② 企業概要書
- ③ 法人の履歴事項全部証明書
- ④ 納税証明書
- ⑤ 決算書(2~3期分)
- ⑥ 試算表(直近決算から6か月以上経っている場合)

【できれば用意すべきもの】

- ① **事業計画書**
- ② 用途を説明する資料(見積書など)
- ③ 会社案内

※設備資金の場合は、見積書など購入設備の内容と金額の分かる資料は必須。

【ケースにより求められるものの一例】

- ① 不動産の登記簿謄本
- ② 取引先との契約書、注文書など
- ③ 受注明細
- ④ 売掛明細表(売掛先一覧表)
- ⑤ 許認可証
- ⑥ 関連会社の決算書

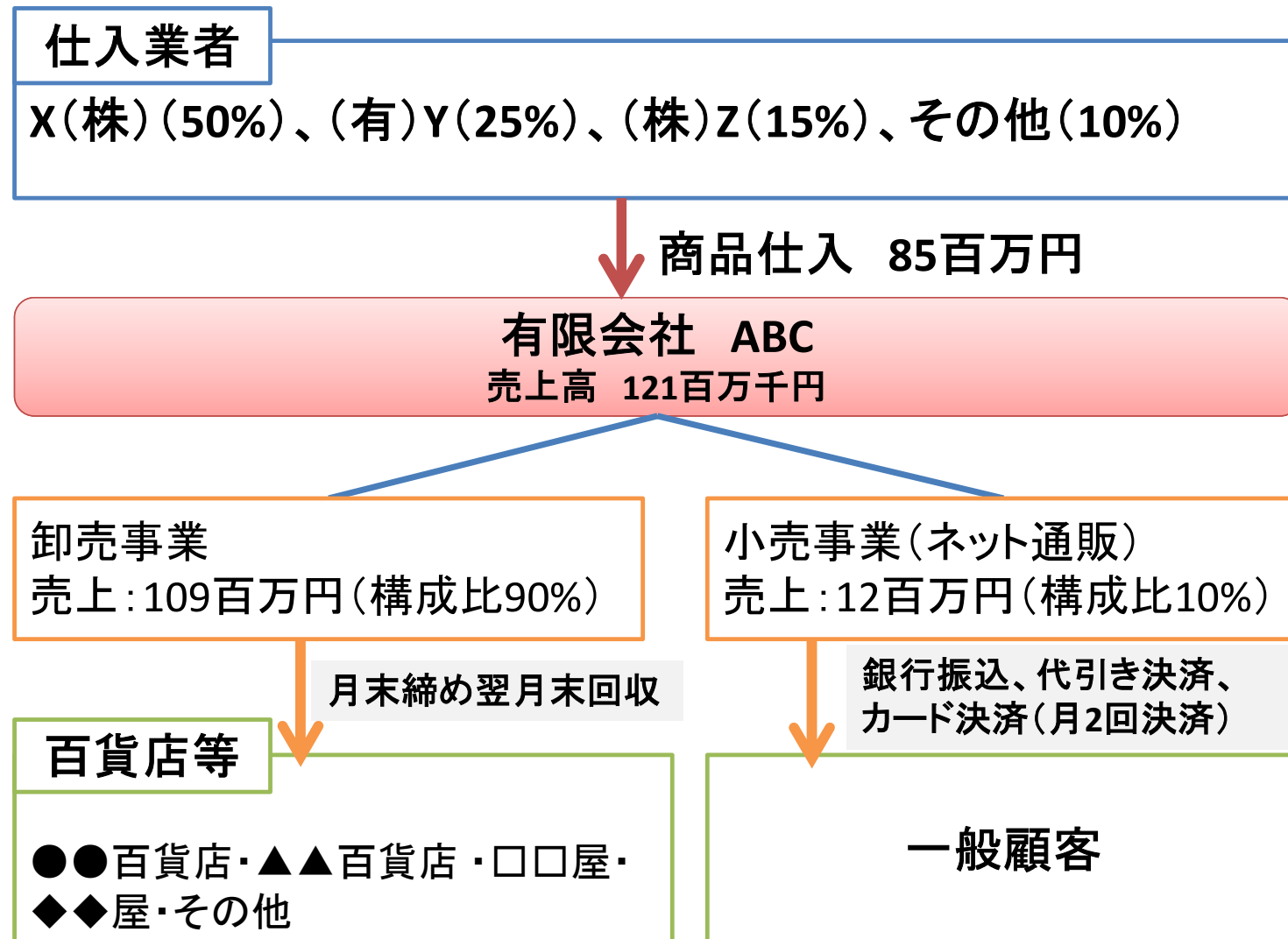
52. 事業計画概要書

事業計画の概要を文章にまとめたもの。

重要なアピールポイント等は、しっかりと
決裁者に届くように文章で提出。

数字を上手に使って具体的に。

商流図(ビジネスモデル図)のサンプル



53. 5か年損益計画書

まず、月次損益計画を作成。
それを年度に並べたものが5か年損益計画となる。

売上、原価、変動費は詳細に。
固定費(販管費)は科目ごとにヒアリングをして、削減可能性を判断。

十分なキャッシュフローが出る内容かどうかを
チェック。

株式会社 XYZ製菓

損益予定表

(単位:千円/税抜)

	第22期 実績		第23期 見込み		第24期 (計画1年目)		第25期 (計画2年目)		第26期 (計画3年目)	
	H●/7~●/6	構成比	H●/7~●/6	構成比	H●/7~●/6	構成比	H●/7~●/6	構成比	H●/7~●/6	構成比
売上高	78,286	100.00%	84,304	100.00%	94,760	100.00%	97,860	100.00%	100,100	100.00%
店舗	41,046	52.43%	37,242	44.18%	37,600	39.68%	38,000	38.83%	38,000	37.96%
店舗外	37,240	47.57%	47,062	55.82%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%
通販売上		0.00%		0.00%	27,900	29.44%	28,740	29.37%	28,740	28.71%
卸売売上		0.00%		0.00%	3,760	3.97%	3,760	3.84%	3,760	3.76%
催事売上		0.00%		0.00%	25,500	26.91%	27,360	27.96%	29,600	29.57%
<売上原価>	22,222	28.39%	24,371	28.91%	27,575	29.10%	28,494	29.12%	29,189	29.16%
期首商品棚卸高	1,284	1.64%	1,376	1.63%		0.00%		0.00%		0.00%
当期商品仕入高	22,314	28.50%	24,669	29.26%	27,575	29.10%	28,494	29.12%	29,189	29.16%
店舗		0.00%		0.00%	10,801	11.40%	10,925	11.16%	10,925	10.91%
通販売上		0.00%		0.00%	8,091	8.54%	8,315	8.50%	8,315	8.31%
卸売売上		0.00%		0.00%	1,034	1.09%	1,038	1.06%	1,038	1.04%
催事売上		0.00%		0.00%	7,650	8.07%	8,217	8.40%	8,911	8.90%
合計	23,598	30.14%	26,045	30.89%	27,575	29.10%	28,494	29.12%	29,189	29.16%
期末商品棚卸高	1,376	1.76%	1,674	1.99%		0.00%		0.00%		0.00%
[売上総利益]	56,064	71.61%	59,933	71.09%	67,184	70.90%	69,365	70.88%	70,911	70.84%
<販・管理費>	58,606	74.86%	58,045	68.85%	63,460	66.97%	63,280	64.66%	64,043	63.98%
役員報酬	7,800	9.96%	7,800	9.25%	7,800	8.23%	7,800	7.97%	7,800	7.79%
給料手当	13,404	17.12%	14,502	17.20%	15,900	16.78%	16,200	16.55%	16,200	16.18%
法定福利費	47	0.06%	81	0.10%	111	0.12%	113	0.12%	113	0.11%
福利厚生費	470	0.60%	369	0.44%	404	0.43%	420	0.43%	420	0.42%
交際接待費	115	0.15%	78	0.09%	84	0.09%	84	0.09%	84	0.08%
カンパ代	79	0.10%	112	0.13%	115	0.12%	180	0.18%	180	0.18%
寄付金	41	0.05%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%
減価償却費	1,951	2.49%	1,562	1.85%	1,560	1.65%	1,560	1.59%	1,560	1.56%
雑費	682	0.87%	539	0.64%	564	0.60%	564	0.58%	564	0.56%
[営業利益]	-2,542	-3.25%	1,888	2.24%	3,725	3.93%	6,085	6.22%	6,867	6.86%
<営業外利益>	184		424		0		0		0	
受取利息	1	0.00%	1	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%
受取配当金	1	0.00%	1	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%
雑収入	182	0.23%	422	0.50%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%
<営業外費用>	1,251		1,338		605		475		375	
支払利息	1,251	1.60%	1,338	1.59%	605	0.64%	475	0.49%	375	0.37%
割引料		0.00%		0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%
雑損失		0.00%		0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%
[経常利益]	-3,609	-4.61%	974	1.16%	3,120	3.29%	5,610	5.73%	6,493	6.49%
<特別損益>	-25		0		0		0		0	
固定資産除却損	-25	-0.03%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%
税引前当期利益	-3,634	-4.64%	974	1.16%	3,120	3.29%	5,610	5.73%	6,493	6.49%
法人税等	70	0.09%	70	0.08%	70	0.07%	70	0.07%	70	0.07%
当期純利益	-3,704	-4.73%	904	1.07%	3,050	3.22%	5,540	5.66%	6,423	6.42%
返済財源	1,407		3,704		5,990		8,480		9,363	
既存返済					5,225		5,184		4,860	
本件返済(12ヶ月据置き)					720		720		720	
返済額合計					5,945		5,904		5,580	
差引					45		2,576		3,783	
[借入残高]										
既存借入	30,534		25,309		20,084		14,900		10,760	
本件借入					5,000		4,004		3,008	
合計	30,534	21.70	25,309	6.83	25,084	4.19	18,904	2.23	13,768	1.47

返済財源 = 税引後減価償却前経常利益

きちんと返済原資が出ることを示すことが大事。返済財源については、長期融資であればキャッシュフローが返済額を上回るかどうかです。

54. 資金繰り表

※資金繰り表の詳細は『【第4回】資金繰り改善支援』にてお伝えします。

損益計算書⇒発生主義

資金繰り表⇒現金主義

入金サイト、支払いサイトを確認し、作成した月次損益計画からキャッシュベースで作成する。

損益計算書では表現できない現金の出入りを表現することで、具体的な数字を示せる。

55. 取引金融機関一覧表

資金調達の計画書としては提出の必要性は低い。

リスケ依頼の場合は必須の資料となる。

実態把握のためには作る方がよい。(社長は把握していないため。)

株式会社XYZ製菓 金融機関別借入内訳表

(単位:円)

金融機関	種別	支払日	利率	当初実行額 (単位:千円)														
					201●/5	201●/6	201●/7	201●/8	201●/9	201●/10	201●/11	201●/12	201■/1	201■/2	201■/3	201■/4		
●●信金	マル保	5日	2.300%	10,000	元金返済	119,000	119,000	119,000	119,000	119,000	119,000	119,000	119,000	119,000	119,000	119,000	119,000	
					利息	16,512	15,754	16,047	15,814	15,079	15,350	14,629	14,885	14,652	13,024	14,187	13,505	
					元利合計	135,512	134,754	135,047	134,814	134,079	134,350	133,629	133,885	133,652	132,024	133,187	132,505	
					残高	8,453,000	8,334,000	8,215,000	8,096,000	7,977,000	7,858,000	7,739,000	7,620,000	7,501,000	7,382,000	7,263,000	7,144,000	
◆◆銀行	マル保	末	2.400%	10,000	元金返済	105,000	105,000	105,000	105,000	105,000	105,000	105,000	105,000	105,000	105,000	105,000	105,000	
					利息	11,855	12,424	11,059	11,608	11,394	10,819	10,612	12,139	9,178	9,325	10,436	9,257	
					元利合計	116,855	117,424	116,059	116,608	116,394	115,819	115,612	117,139	114,178	114,325	115,436	114,257	
					残高	5,905,000	5,800,000	5,695,000	5,590,000	5,485,000	5,380,000	5,275,000	5,170,000	5,065,000	4,960,000	4,855,000	4,750,000	
日本公庫	プロパー	5日	2.300%	5,000	元金返済	87,000	87,000	87,000	87,000	87,000	87,000	87,000	87,000	87,000	87,000	87,000	87,000	
					利息	7,984	7,565	7,647	7,477	7,072	7,137	6,743	6,797	6,627	5,833	6,288	5,920	
					元利合計	94,984	94,565	94,647	94,477	94,072	94,137	93,743	93,797	93,627	92,833	93,288	92,920	
					残高	4,002,000	3,915,000	3,828,000	3,741,000	3,654,000	3,567,000	3,480,000	3,393,000	3,306,000	3,219,000	3,132,000	3,045,000	
日本公庫	プロパー	25日	1.850%	10,000	元金返済	121,000	121,000	121,000	121,000	121,000	121,000	121,000	121,000	121,000	121,000	121,000	121,000	
					利息	11,407	11,597	11,039	11,217	11,026	10,487	10,646	10,119	10,266	10,076	8,929	9,696	
					元利合計	132,407	132,597	132,039	132,217	132,026	131,487	131,646	131,119	131,266	131,076	129,929	130,696	
					残高	7,381,000	7,260,000	7,139,000	7,018,000	6,897,000	6,776,000	6,655,000	6,534,000	6,413,000	6,292,000	6,171,000	6,050,000	
長期借入金合計					35,000	元金返済	432,000	432,000	432,000	432,000	432,000	432,000	432,000	432,000	432,000	432,000	432,000	432,000
						利息	47,758	47,340	45,792	46,116	44,571	43,793	42,630	43,940	40,723	38,258	39,840	38,378
						元利合計	479,758	479,340	477,792	478,116	476,571	475,793	474,630	475,940	472,723	470,258	471,840	470,378
						残高	25,741,000	25,309,000	24,877,000	24,445,000	24,013,000	23,581,000	23,149,000	22,717,000	22,285,000	21,853,000	21,421,000	20,989,000

リース契約や割賦契約がある場合、リース料、割賦支払いについても同じような形で作成。
 リース料の一覧表は、損益計画の作成の際に役立つ。
 計画作成後の顧問契約の際に普段の損益管理、資金繰り管理の際にも役立つ。

56. アクションプラン

必須ではないが、アクションプランを作成するとやることの整理と、スケジューリングが明確になる。
金融機関も提出があると喜ぶ。

ただし、その宣言した工程はその後も確認の対象となる為、出来ないことを適当に書くと墓穴を掘ることになるので注意。

コンサルティングをする上では、進捗管理をするために自分や顧問先にとって便利なので提出の有無に限らず作ると良い。

57. 計画策定までの流れ

《事業計画の作成の流れ（実態把握後）》

損益計画の確定

- 売上推移
- 仕入計画（原価推移）
- その他変動費のイメージ
- 人件費（人員、給与、賞与等）
- その他販管費のイメージ

予測資金繰り作成

- 損益計画から資金繰り表へ落とし込む
- 設備購入計画を入れる
- 資金調達計画を入れる
- 税金を考慮する

事業計画概要書の作成

- 損益計画、資金繰り計画のポイントを文章化
- 計画達成のキーポイントや実現根拠などを説明する。
- ポイントは数字を使って明確に伝える。